G 59522 • 10. Jahrgang • EUR 4,–

2/2011
April/Mai

Flotten management

DAS FACHMAGAZIN für innovatives Fuhrpark- und Mobilitätsmanagement

www.flotte.de

E-Mobility: Erste Restwerte

Exklusiver Test: Neuer Audi A6

DienstReise: Nachhaltiges Reisen

Special: Logistik und Wiedervermarktung





Neue Klasse:
Test Peugeot 508

Ford-Offensive:
Design, Effizienz, Nutzwert

Ralph Wuttke,
Chefredakteur
Flottenmanagement



Etikettenschwindel

Für die Einführung des neuen Kraftstoffes E10 mag es viele Gründe geben. Die Reduzierung der Abhängigkeit von den stets krisengebeutelten Ölförderländern vielleicht, oder die Schaffung von lokalen Arbeitsplätzen in der Biosprit-Industrie. Vielleicht soll auch einfach nur die Importquote gesenkt werden. Aber eines kann es sicher nicht gewesen sein: Ökologische Gründe. Denn die Einführung von einem höheren „Bio“-Anteil im Sprit führt, glaubt man der Studie von neun großen Umweltverbänden, eher zu mehr Schadstoffausstoß – weltweit. Denn für die ganze Biomasse braucht es erst einmal landwirtschaftliche Nutzfläche, und zwar sehr viel davon. Diese muss dann intensiv bewirtschaftet werden, mit Pestiziden und schwerem Gerät und allem was dazu gehört. Da bleibt nicht mehr viel „Bio“ im Bio-Sprit E10, im Gegenteil: Aus ökologischer Sicht hat E10 eher Nachteile.

Für die Fuhrparkleiter wird die Unsicherheit, ob ihre Fahrzeuge E10 vertragen, eher weniger eine Rolle spielen: Überwiegend wird ohnehin mit Diesel gefahren, und die Benziner sind meist nur wenige Jahre alt, die vertragen E10. Bleibt aber die ethisch-moralische Komponente: Der weltweite Run auf „Bio“-Sprit lässt nicht nur Regenwälder brennen, er verteuert auch die Grundnahrungsmittel. Weltweit. Zum Ärger der Verbraucher in Europa, aber mit verheerenden Konsequenzen für die Bevölkerung in ärmeren Ländern.

Aber Etikettenschwindel sind wir Autofahrer ja gewohnt, ich erinnere an dieser Stelle gern noch einmal an die Umweltplakette, die eigentlich nur ein bürokratisches Monster geschaffen hat und für die Umwelt selbst nichts bewirkt. Wie auch – der Feinstaub in der Luft besteht nun einmal nur zu einem kleinen Prozentsatz aus dem, was ein Auto aus dem Auspuff bläst und weigert sich obendrein beständig, nicht durch das ganze Land zu fliegen. Regionale Umweltzonen bringen also per se herzlich wenig.

Nun müssen wir aufpassen, dass wir mit dem Elektroauto nicht der nächsten Täuschung aufsitzen: Denn jedes Elektroauto kann nur so sauber fahren wie der Strom ist, der dafür erzeugt wurde. Strom aus Kohle macht hierbei überhaupt keinen Sinn, und über die Zukunft der zwar sauberen aber mit erheblichen Sicherheits- und Endlagerproblemen behafteten Atomkraftwerke wird ja aus traurigem Anlass gerade wieder neu diskutiert. Bleibt Strom aus Sonne, Wind und Wasser – das macht sicher Sinn, wird aber nicht so schnell gehen, dass hieraus die gewünschte eine Million Elektroautos bis 2020 betankt werden kann. Denn hier verhält es sich wie beim E10: Es macht keinen Sinn, rechnerisch die Elektroautos „sauber“ zu betanken, dafür aber die Industrie und Privathaushalte verstärkt mit Kohle-Strom zu beliefern. Das wäre dann der nächste Etikettenschwindel. Anders schaut es schon aus, wenn die Unternehmen selbst, lokal vor Ort, beispielsweise mit Solarpanels, ihren eigenen sauberen Strom für die eigenen Elektrofahrzeuge erzeugen – dann wird es rund.

Ralph Wuttke
Chefredakteur


Mercedes-Benz



Jörn Ziethmann, Merck KGaA in Darmstadt (re.) und Marius Gredel, Alphabet Frankfurt, berichteten über gemeinsam erzielte Fortschritte im Fuhrparkmanagement bei Merck



Das Audi Zentrum Koblenz, das zur Löhr & Becker AG gehört, ist das weltweit erste seiner Art. Wir waren zu Besuch



Beim BME-Thementag trafen sich Hersteller, Stromanbieter, Leasinggesellschaften und Fuhrparkverantwortliche zu Vorträgen, Diskussionen und Probefahrten rund um das Thema alternative Antriebe



Am Anfang und Ende der Dienstwagen-Laufzeit fallen Ein- und Aussteuerungsprozesse an, die wir ausführlich im Special Logistik & Wiedervermarktung unter die Lupe nehmen



Optimales Mobilitätsmanagement: Die Nutzung des ZubucherModells bei Bayer Business Services am Standort Leverkusen



Klaus Sawallisch, Manager Fleet (li.), und Alexander Sackczewski, Leiter Flottenmarketing, bei Ford in Köln verzeichnen stark gestiegene Auftragseingänge im Flottengeschäft

www.flotte.de



Design, Materialien, Komfort – in einem exklusiven Test des neuen Audi A6 konnten wir erfahren, wie die Ingolstädter Premium-Anspruch definieren

DienstReise

Test

Fahrberichte

Fahrtelegramme

Marktübersicht

Reifen

Transporter

Kommunikation

Rubriken

+++ in Kürze +++

+++ Markteinführung +++
Im Frühsommer startet die Markteinführung des Citroën DS4. Der zweite Vertreter der neuen DS-Linie zeichnet sich durch charakteristische Design- und Stilelemente sowie eine raffinierte Ausstattung aus.

+++ Schutz-Paket +++
Der Skoda Versicherungs-Service bietet für alle Skoda Fabia und Skoda Roomster umfassenden Versicherungsschutz zum Festpreis. In Verbindung mit einem Finanzierungs- oder Leasingvertrag gibt es die Haftpflichtversicherung bereits für monatlich 19,90 Euro. Für weitere fünf Euro pro Monat lässt sich die Mobilität durch eine Vollkaskoversicherung absichern.

+++ Sparfüchse +++
Für besonders umweltbewusste Autofahrer stehen nun auch zwei neue Volvo DRIVe Versionen bereit: der Volvo S60 DRIVe und der Volvo V60 DRIVe. Der Durchschnittsverbrauch liegt laut Hersteller bei 4,3l / 4,5l auf 100 Kilometer; die Preise für den S60 beginnen bei 22.640 Euro netto, für den V60 bei 23.450 Euro netto.

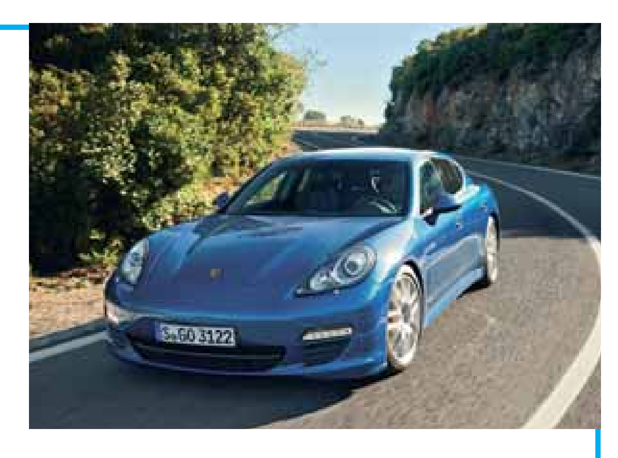
+++ Fördermitglied +++
Die Dataforce GmbH ist seit Februar Fördermitglied im Bundesverband Fuhrparkmanagement, der die fachlichen, betriebswirtschaftlichen und rechtlichen Belange in Bezug auf das Fuhrparkmanagement vertritt.

+++ Zufrieden +++
Mazda hat laut Umfrage-Portal Motor-Talk die zufriedensten Autofahrer. 89,6 Prozent der befragten Mazda Fahrer gaben an, dass sie mir ihrem Fahrzeug 2010 „sehr zufrieden“ oder „zufrieden“ waren. An der Umfrage beteiligten sich 13.273 Nutzer.

+++ Cleverness +++
Volkswagen bietet 2011 zusammen mit dem Naturschutzbund Deutschland (NABU) in vielen Städten ein unentgeltliches Spritspartraining an. Pro Trainingstag sollen etwa 36 Teilnehmer lernen, wie man durch eine effiziente Fahrweise den Spritverbrauch um bis zu 25 Prozent senkt. Interessenten wenden sich an die Volkswagen Partner oder die lokale NABU-Gruppe.

+++ Tankschutz +++
Bei sieben Diesel-Modellen von Peugeot – im 207, 207 cc, 207 SW, 3008, 5008, 508, 508 SW – gibt es nun einen serienmäßigen Peugeot Fehlbetankungsschutz. Die Innenklappe des Einfüllstutzens erkennt den richtigen Zapfhahn.

Luxusklasse



Mit dem Panamera S Hybrid schlägt die Dr. Ing. h.c. F. Porsche AG ein neues Kapitel der Porsche Intelligent Performance auf. Ohne Verzicht auf Sportlichkeit und Eleganz verbindet der neue Gran Turismo laut Hersteller eine Gesamtleistung von 380 PS (279 kW) mit einem Verbrauch von lediglich 6,8 Liter auf 100 Kilometer im NEFZ. Diese Werte erziele der Porsche Panamera S Hybrid mit optionalen Allwetter-Reifen, deren Rollwiderstand nochmals verringert wurde (serienmäßige Bereifung 7,1 l/ 100 Km). Die rein elektrische Reichweite liege bei rund zwei Kilometern, elektrisches Fahren sei je nach Fahrsituation bis zu 85 km/h möglich. Der Hybridantrieb ermöglicht darüber hinaus die Erschließung von weiteren Verbrauchspotenzialen in höheren Geschwindigkeitsbereichen durch das sogenannte Segeln auf Autobahnen und Landstraßen; dabei wird bis zu Tempo 165 km/h ohne Antriebsleistung der Verbrennungsmotor vom Antriebsstrang abgekoppelt und abgeschaltet. Serienmäßig ist der Panamera S Hybrid mit einer adaptiven Luftfederung inklusive adaptivem Dämpfersystem PASM, mit Servotronic und Heckscheibenwischer ausgestattet. Der Porsche Panamera S Hybrid kommt im Juni auf den Markt und kostet 86.009,85 Euro netto.

Kooperation

Mit einer neuen Autogas-Tankstelle an der TOTAL-Raststätte Michendorf-Nord (an der A10 bei Potsdam) hat die Westfalen AG die vorerst letzte Anlage aus insgesamt 80 vereinbarten Stationen an TOTAL Tankstellen in Betrieb genommen. Vor zwei Jahren hatten das Münsteraner Unternehmen und die TOTAL Deutschland einen Rahmenvertrag unterzeichnet: Westfalengas liefert die technischen Komponenten, installiert diese und versorgt sie langfristig mit einem hochwertigen Autogas-Gemisch aus Propan und Butan in jahreszeitlich angepasster Qualität. Insgesamt betreibt TOTAL 300 Stationen mit Autogasangebot in Deutschland. Die Westfalen AG beliefert derzeit rund 900 der über 6.200 öffentlichen Autogas-Tankstellen in Deutschland.



Neuaufstellung

Mit einer neuen Struktur und einer neuen Führung ist die euroShell Deutschland GmbH ins Jahr 2011 gestartet. euroShell hat im Rahmen einer globalen Unternehmensstrukturierung die Bereiche Commercial Road Transport und Fleet zu einer „Commercial Fleet Organisation“ vereint. Damit werden nun alle gewerblichen Fuhrparkkunden aus einer Hand bedient. Mit der Verschmelzung sollen Synergien genutzt und das gewerbliche Tank- und Servicekarten-Geschäft von Shell weiter ausgebaut werden. Dirk Schroers trägt weiterhin als Geschäftsführer die Verantwortung für den Finanzbereich, Andreas Grobler ist ebenfalls weiterhin Geschäftsführer der euroShell Deutschland und wird in dieser Funktion zusätzlich als 3rd Party Partnership Manager die globale Verantwortung für alle Verträge mit Netz-, Fremd-Tankkarten- und Road-Service-Partnern im neu zusammengeführten Commercial Fleet Geschäft übernehmen. Grischa Sauerberg übernimmt als neuer Commercial Fleet Sales Manager die Verantwortung für den Vertrieb der euroShell Tank- und Servicekarten in Deutschland. (Bild v. l. n. r.)

Ökostromer

Im Haus der Multimediaproduzenten in Ottensen und im Parkhaus der Carl-Schneider-Passagen in Eimsbüttel (Hamburg) können von cambio-Kunden neben konventionellen Fahrzeugen die ersten Elektroautos gebucht werden. Die Fahrkosten für das eMobil betragen 3,30 Euro pro Stunde und 20 Cent pro Kilometer. Den Fahrstrom für die eMobile liefert die Energiegenossenschaft Greenpeace Energy. Für cambio steht neben der Umweltbilanz in den nächsten Monaten auch die Alltagstauglichkeit von Elektrofahrzeugen im CarSharing-Betrieb auf dem Prüfstand. Joachim Schwarz, Geschäftsführer von cambio Hamburg: „Für die kurzen Strecken in der Stadt ist das Elektroauto ideal. Es ist leise, klimafreundlich, und auch der Spaß beim Fahren kommt nicht zu kurz.“ cambio CarSharing und Greenpeace Energy betreiben das Pilotprojekt „CarSharing mit echtem Ökostrom“ gemeinsam.



DER A.T.U-RUNDUM-SERVICE FÜR ALLE FUHRPARKS

Jetzt neu: Reifenpauschale für Kauf- und Leasingfahrzeuge

- Riesiges Sortiment an Reifen und Felgen in der A.T.U- Filiale
- Kompetente Beratung rund um das Thema Reifen und Felgen
- Schnelles Umstecken der Räder - ohne lange Wartezeiten
- Professionelle Reifenmontage in jeder A.T.U-Filiale
- Reifeneinlagerung in jeder A.T.U-Filiale vor Ort



In allen 600 A.T.U-Meisterwerkstätten bieten wir eine große Anzahl an Reifen und Felgen führender Hersteller. Wir bereifen Ihren PKW oder LLKW Fuhrpark effizient und preiswert.

Für weitere Informationen schreiben Sie uns (b2b@de.atu.eu) oder rufen Sie uns an (0180 - 5 33 44 00*)

Natürlich akzeptieren wir auch die euroShell Card als Zahlungsmittel. Spezielle Angebote für euroShell Card Inhaber finden Sie auf unserer Homepage unter www.atu.de/b2b.

(*0,14 Euro/Min. vodafone, aus dt. Festnetz, Mobil max. 42 Ct./Min.)

euroShell Card



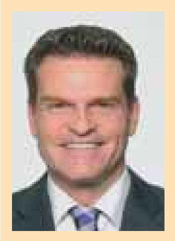
Personalien



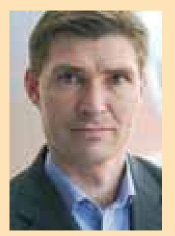
Andreas Hacker *wurde vom Aufsichtsrat der A. T. U Auto-Teile-Unger Holding GmbH als neues Mitglied in die Geschäftsführung berufen. Seit 1. April verantwortet er die Ressorts Vertrieb und Marketing.*



Stefan Schäfer *ist seit Februar neuer Direktor Flotten der Renault Deutschland AG. Er ist seit 1993 für Renault Deutschland tätig und war zuletzt regionaler Vertriebsdirektor in Hamburg. Er folgt auf Bernd Adelsbach, der sich einer neuen beruflichen Herausforderung stellt.*



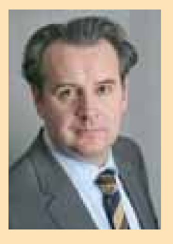
Andreas Knörr *ist seit Mitte Februar neuer Leiter Vertrieb bei der Hiepler + Partner GmbH. Zuletzt war er für die Münchner Full-Service-Leasinggesellschaft „Mobility Concept GmbH" als Regionalleiter im Flottengeschäft tätig.*



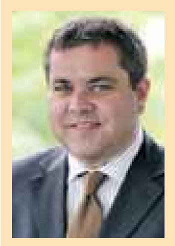
Kaare Neergaard *leitet seit März als Brand Country Manager für Fiat Professional die Direktion der Transportersparte der Fiat Group Automobiles Germany AG. Seit 2000 war der Däne Neergaard in verschiedenen Positionen bei der Fiat Group tätig, zuletzt als Leiter von Fiat Professional in Dänemark und Schweden.*



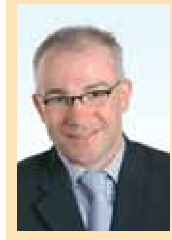
Seit Anfang April ist ***Karl-Friedrich Stracke*** *neuer CEO von Opel/Vauxhall und damit neuer Vorstandsvorsitzender der Adam Opel AG. Stracke folgt auf Nick Reilly, der weiterhin sein Amt als GM Europe Präsident ausüben wird.*



Vincent Wijen *ist seit Anfang April neuer Geschäftsführer der Nissan Center Europe GmbH. Er tritt damit die Nachfolge von Andreas Gabriel an, der zurück in die Zentrale des Allianzpartners Renault wechselt.*



Markus Grathwohl *ist als Head of Business Developement bei Cybit tätig. Im Fokus seiner Aufgaben steht die Forcierung der Produktlinie Fleetstar mit dem Schwerpunkt Nachhaltigkeit in Flotten.*



Michael Nickenig *bietet neben seiner selbstständigen Beratertätigkeit für Unternehmen nun auch eine unabhängige Flottenberatung für Nutzfahrzeuge und Busse an. Als Mitgesellschafter der Flottenberater GmbH mit Sitz in Saarbrücken berät er Fuhrparks mit leichten Nutzfahrzeugen und PKW- Flotten.*

Leihzeit



Anfang März öffnete der car2go Shop in Hamburg am Jungfernstieg 50 seine Pforten. Das innovative Mobilitätskonzept, das in Hamburg gemeinsam von Daimler und Europcar betrieben wird, bietet seit Anfang April 300 smart fortwo Fahrzeuge zu kostengünstigen Minutenpreisen zur Miete an. Im Mietpreis von 29 Cent je Minute (maximal 14,90 Euro je Stunde) sind alle anfallenden Kosten für Kraftstoff, Versicherung, gefahrene Kilometer, Steuern und Parken auf städtischen Parkplätzen oder in ausgewiesenen Parkhäusern bereits enthalten. Lediglich für die Registrierung wird einmalig ein Betrag von 29 Euro fällig. Für weitere Mobilitätsbedürfnisse sowie längere Fahrten können car2go-Kunden auf das Angebot von Europcar zurückgreifen.

Patentrezept

Für die Fuhrparkbeschaffung und das Fahrzeugleasing hat die Carano Software Solutions GmbH im vergangenen Jahr den Software-Service EASY+ auf den Markt gebracht. Panopa Flottenmanagement in Duisburg ist der erste Kunde, der eine Erweiterung von EASY+ einsetzt. Ganz neu sind neben PKWs in EASY+ nun auch Nutzfahrzeuge bis 7,5t konfigurierbar. Die Aufbauten können entsprechend direkt an die Fahrzeuge angefügt werden. Damit sollen komplexe und aufwändige Beschaffungsprozesse für PKWs und Nutzfahrzeuge optimiert und mit nur einer Software-Lösung abgebildet werden.

Joint Venture

Die BMW Group und PSA Peugeot Citroën haben eine Vereinbarung über den Aufbau eines Joint Venture mit dem Namen „BMW Peugeot Citroën Electrification" geschlossen und damit ein neues Kapitel ihrer Zusammenarbeit begonnen. Beide Konzerne konzentrieren sich auf die Entwicklung und Produktion von Hybrid-Komponenten einschließlich Hochvolt-Speichern, E-Motoren, Generatoren, Leistungselektronik und Ladegeräten sowie die Entwicklung von Software für Hybridsysteme. Ziel dieser Initiative sei es vor allem, standardisierte Hybridkomponenten für die Elektrifizierung ihrer Fahrzeugflotten zu entwickeln. Vorbehaltlich der Zustimmung der zuständigen Kartellbehörden wird erwartet, dass das Joint Venture im zweiten Quartal 2011 seine Arbeit aufnimmt. Fahrzeuge beider Konzerne werden ab 2014 mit den neuen Hybridkomponenten ausgestattet.



Jagdfieber

Noch bis zum 30. Juni erhalten alle Jäger, die in einem Landesjagdverband organisiert sind, der dem Deutschen Jagdschutzverband e. V. angehört, beim Kauf eines VW Amarok mit Aktionsausstattung einen Preisvorteil in Höhe von 1.500 Euro netto auf den Listenpreis gegenüber der unverbindlichen Preisempfehlung für ein vergleichbar ausgestattetes Serienmodell. Die auf Jäger zugeschnittenen Aktionsausstattungen bestehen aus einer Anhängerkupplung plus wahlweise einer Laderaumauskleidung oder einer Laderaumbeschichtung.

Frühlingsgefühle

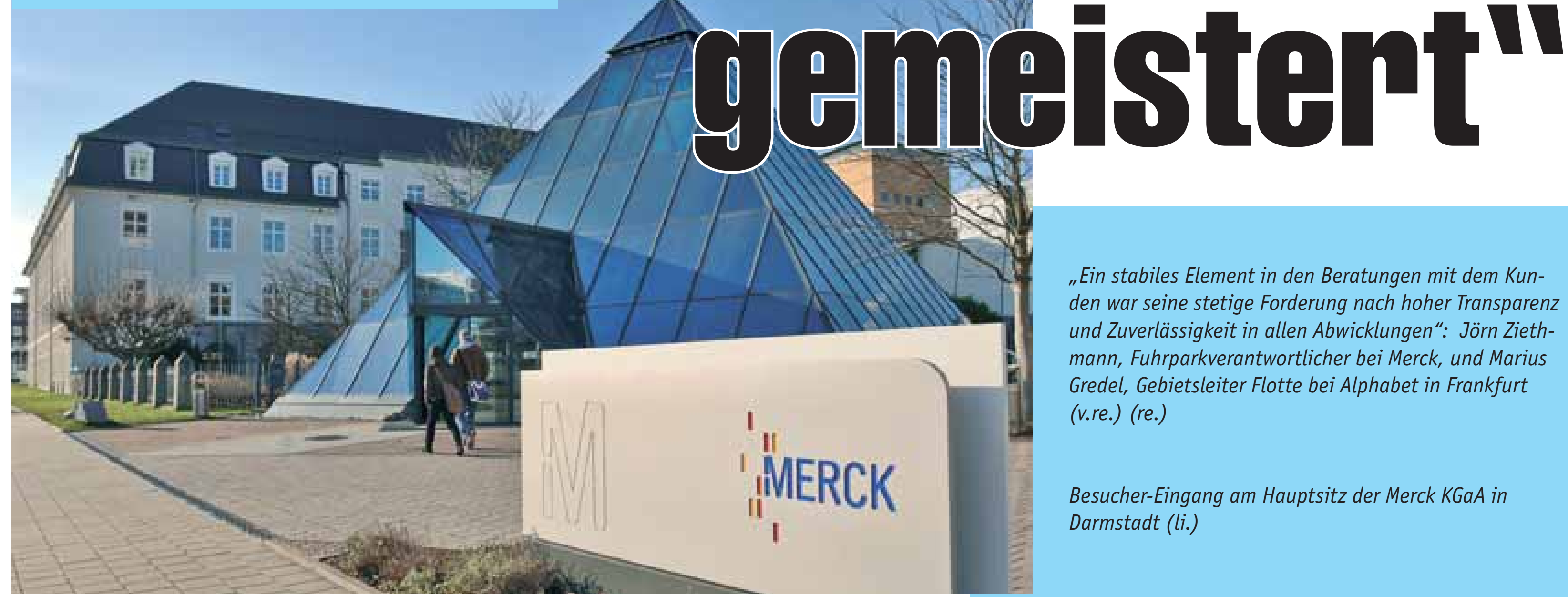
Mit dem Frühlingsbeginn steht der Reifenwechsel für Fahrzeughalter wieder bevor. Der Kfz-Service-Dienstleister A. T. U nennt die wichtigsten Gründe für einen Wechsel auf Sommerreifen. So sei der kürzere Bremsweg mit Sommerreifen ein entscheidender Faktor. Zudem könne die sommerliche Temperatur die Winterreifen an den Laufflächen und Seitenwänden schädigen. Der Sommerreifen habe einen geringeren Rollwiderstand und sei damit umweltfreundlicher. Die Materialien des Sommerpneus böten einen höheren Fahrkomfort und ein besseres Handling. Aufgrund der Sommerreifenknappheit 2011 auf dem Markt – bedingt durch die Winterreifenpflicht und damit verbundene Engpässe in der Reifenproduktion – empfiehlt A. T. U den Reifenwechsel noch vor Ostern.




Bei 4,3 l steht einer Beförderung nichts im Weg.
Athletisches Design, innovative Technologien und exzellente Fahrdynamik. Und auch in puncto Effizienz ist er kaum zu übertreffen: Der neue Ford Mondeo ECOnetic mit 1,6 l-TDCi-Motor mit 85 kW (115 PS), Start-Stopp-System und einem kombinierten Verbrauch von 4,3 l/100 km – wer würde diese Beförderung ausschlagen?
ford.de/firmenkunden
MONDEO
ECOnetic TECHNOLOGY
Ford
Feel the difference
Kraftstoffverbrauch (in l/100km nach VO (EC) 715/2007): 5,0 (innerorts), 3,9 (außerorts), 4,3 (kombiniert).
CO_2-Emissionen: 114 g/km (kombiniert). Abbildung zeigt Wunschausstattung gegen Mehrpreis.

Das Pharma- und Chemieunternehmen Merck wird im Fuhrparkmanagement durch die Alphabet Fuhrparkmanagement GmbH unterstützt

„Besondere Herausforderung gemeistert"



„Ein stabiles Element in den Beratungen mit dem Kunden war seine stetige Forderung nach hoher Transparenz und Zuverlässigkeit in allen Abwicklungen": Jörn Ziethmann, Fuhrparkverantwortlicher bei Merck, und Marius Gredel, Gebietsleiter Flotte bei Alphabet in Frankfurt (v.re.) (re.)

Besucher-Eingang am Hauptsitz der Merck KGaA in Darmstadt (li.)

Die Merck KGaA mit Hauptsitz in Darmstadt ist ein weltweit tätiges Pharma- und Chemieunternehmen mit einer Geschichte seit bereits 1668. Das begann einmal damit, dass Friedrich Jacob Merck seinerzeit die Engel-Apotheke erwarb. Rund 150 Jahre später baute Heinrich Emanuel Merck die Firma vom Apothekerhandwerk zum forschenden Industrieunternehmen aus, seit 1900 befindet sich Merck auf allen fünf Kontinenten. Derzeit arbeiten rund 40.000 Mitarbeiter in 67 Ländern für Merck, sie haben 2010 einen Jahresumsatz von rund 9,3 Milliarden Euro erwirtschaftet. Am Unternehmen ist die Familie Merck gegenwärtig immer noch zu rund 70 Prozent mittelbar beteiligt.

Der Merck-Fuhrpark in Deutschland besteht momentan aus rund 650 Fahrzeugen insgesamt, davon entfallen 522 Einheiten auf den Pkw-Bereich. Außerdem sind 25 Transporter, 41 Lkw und 51 Feuerwehr-Fahrzeuge im Einsatz (Stand Februar 2011). Wesentlich handelt es sich hierbei um einen geleasten Fuhrpark, teils sind die Fahrzeuge aber auch gekauft, wenn sie im Fuhrpark auf höhere Laufzeiten bis hin – in Einzelfällen - zu zehn Jahren kommen.

Zweidrittel aller Fahrzeuge laufen im klassischen Full Service-Leasing

Im reinen Pkw-Fuhrpark sind gegenwärtig ausschließlich deutsche Fabrikate unterwegs, verteilt auf die Marken Mercedes (28 Prozent), Volkswagen (24 Prozent), Audi (19 Prozent), BMW (18 Prozent) und Opel (11 Prozent). Während die Opel-Versionen als funktionale Abteilungs-Fahrzeuge zum Zuge kommen und durchaus auch von mehreren Mitarbeitern bewegt werden, handelt es sich bei den anderen um Außendienst- und Management-Fahrzeuge. Im Außendienst werden in 36 Monaten Laufzeit im Durchschnitt 150.000 Kilometer Gesamtlaufleistung erreicht, die Innendienst-Fahrzeuge erreichen in 48 Monaten durchschnittlich 120.000 Kilometer, die Abteilungs-Fahrzeuge kommen im Mittel auf 100.000 Kilometer Gesamtlaufleistung in 60 Monaten.

Im Hinblick auf die Finanzierungsarten und die Ausgestaltung der Verträge im einzelnen ergibt sich derzeit folgendes Bild: Zweidrittel aller Fahrzeuge (68 Prozent) laufen im klassischen Full Service-Leasing inklusive Versicherung. Der einzige Baustein, der hier aktuell nicht enthalten ist, ist die Abwicklung der Kfz-Steuer. Die andere Handhabung bei Merck auf diesem Gebiet liegt begründet in Erfahrungen aus der Unternehmens-Historie. 17 Prozent der Fahrzeuge laufen im reinen Finanzleasing, zwei Prozent der Verträge enthalten Teile des Full Service-Leasing. 13 Prozent des Fuhrparks sind gekauft.

„Leasing ist nicht in jedem Fall die sinnvolle Methode", schlüsselt Jörn Ziethmann, Fuhrparkverantwortlicher bei Merck auf. „Bei langen Laufzeiten und niedrigen Laufleistungen kann es nicht in Frage kommen. Im übrigen setzen wir einige Fahrzeuge ohne Zulassung ausschließlich auf dem Werksgelände ein und betreiben zudem hier eine eigene Kfz-Werkstatt, schon allein aus dem Grunde, weil wir auch Lkw- und Flurförder-Fahrzeuge in Betrieb haben."

Größere Vorteile in Geschäftsbeziehungen mit Captives

Im Nachgang zur Finanzkrise beschloss Merck zu Beginn des Jahres 2010 im Hinblick auf die Leasinggesellschaften einen größeren Wechsel. Bis dahin wurde das Unternehmen wesentlich durch einen herstellerunabhängigen Anbieter beraten und betreut. Bedingt durch die Ereignisse des Jahres 2009 wurden nunmehr aber größere Vorteile in Geschäftsbeziehungen mit herstellerabhängigen Captives gesehen. Dadurch verschoben sich auch noch einmal die Anteile der einzelnen Fahrzeughersteller im Fuhrpark.

Im Zuge dessen fiel die Auswahl auch auf die Alphabet Fuhrparkmanagement GmbH mit Sitz in München, eine hundertprozentige Tochter der BMW AG, als markenübergreifenden Anbieter in den Bereichen Finanzierung, Full Service-Leasing sowie Fuhrpark- und Flottenmanagement. Alphabet agiert europaweit und hat es sich zur Kern-Aufgabe gemacht, individuelle und nachhaltige Lösungen zu entwickeln sowie ein hohes Maß an Transparenz, die ganzheitliche Betrachtung der Fuhrparkkosten, vielfältige Full Service-Leistungen und andere Fuhrparkmanagement- und Fuhrparkverwaltungs-Produkte zu bieten.

Zur Umsetzung der Kundennähe operiert Alphabet im Bundesgebiet über sieben Geschäftsstellen und betreut heute international betrachtet markenübergreifende Pkw-Flotten in 13 Ländern. Die Kunden können einzelne oder vernetzte Service-Leistungen wählen für eine individuelle Gesamtfuhrparklösung aus einer Hand. Insbesondere verweist der Dienstleister auch auf



ausgefeilte Online-Tools, wie beispielsweise den AlphaConfigurator oder die Online Schadensprozesssteuerung mit den Schadenreporting-Tools ESR und GSR.

„Wir haben von Alphabet für alle Marken sehr gute Angebote bekommen“

„Letztendlich hat hier die Kosten-Struktur den Ausschlag gegeben“, motiviert Jörn Ziethmann das Zustandekommen der Geschäftsbeziehung mit Alphabet. „In unserem Unternehmen ist der Fuhrpark der Abteilung Einkauf angegliedert, der Fokus liegt also stark auf den Kosten. Ob es vorn einen Großmengenrabatt von 20 Prozent oder hinten einen Restwert von 45 Prozent gibt, das sind für uns sekundäre Größen. Entscheidend sind die Total cost of ownership der Fahrzeuge betrachtet über die Laufzeit, wir schauen uns die monatlichen Gesamtraten an. Hier haben wir von Alphabet für alle Marken sehr gute Angebote bekommen. “

Merck KGaA

Die Merck KgaA in Darmstadt ist ein weltweit engagiertes Pharma- und Chemieunternehmen. Derzeit arbeiten rund 40.000 Mitarbeiter in 67 Ländern für Merck, sie haben 2010 einen Jahresumsatz von rund 9,3 Milliarden Euro erwirtschaftet. Am Unternehmen ist die Familie Merck gegenwärtig immer noch zu rund 70 Prozent mittelbar beteiligt. Das Unternehmen ist weltweit mit einer breiten Angebotspalette von sehr bekannten Arzneimitteln und Vitamin-Präparaten auf dem Markt. Dazu gehören unter anderem auch Nasivin® gegen Schnupfen und Erkältungsbeschwerden, Bion® als erstes probiotisches Multivitaminprodukt mit Mineralien oder auch Cebion® als Klassiker unter den Vitamin C-Präparaten. Der Unternehmensbereich Merck Chemicals ist spezialisiert auf hochwertige Industrie- und Laborchemikalien, LC's & Emerging Technologies entwickelt permanent kundenspezifische Flüssigkristallmischungen (LCD-Materialien). Darüber hinaus liefert Merck auch Kosmetikprodukte, Reinigungs- und Hygiene-Lösungen und Produkte für die Automobil-, Verpackungs- und Hightech-Industrie.

Theoretisch könnte man sich bei Merck die Abwicklung der Bereiche Wartung und Reparatur sowie Reifenmanagement auch entbündelt vorstellen, „wir liebäugeln allerdings“, so Ziethmann weiter, „eher mit einem klar kalkulierbaren Gesamtpaket. Tatsächlich wird die Finanzierung für Mercedes derzeit über die DaimlerFleet geliefert.“

„Zudem stand bei Entscheidung für Alphabet im Vordergrund, „ ergänzt Marius Gredel, Gebietsleiter Flotte bei der Alphabet-Geschäftsstelle in Frankfurt und direkter Betreuer des Firmenkunden Merck, „dass für die Mitarbeiter dieses Unternehmens eine insgesamt einheitliche Leasing-Abwicklung geschaffen wurde. So können alle Nutzer ihre Fahrzeuge fabrikatsübergreifend über Alphabet kalkulieren und unabhängig von der finalen Fahrzeugmarkenwahl auf unsere einheitlichen Service-Bausteine wie den Alphabet Technik Service und den Alpha Fuel Service zurückgreifen.“

„Jedes andere Handling ist ja auch aufwendiger, und es ist immer auch ein Frage des Aufwandes“ bestätigt Jörn Ziethmann. „Wir bekommen hier

die Kalkulationsdaten unentgeltlich (Konfigurator) zur Verfügung gestellt und konnten so nahezu den gesamten Bestell-Prozess in die Hände der Nutzer auslagern. Zudem geben wir ihm ein Fahrerhandbuch mit auf den Weg. Vom Prinzip her haben wir eine Leasinggesellschaft gesucht, die eine einheitliche Betreuung und einen markenübergreifenden Angebotsprozess darstellen kann. Wichtig war uns eine Kosten-Matrix, die alle Finanz-Faktoren liefert, um Angebotstransparenz und Kalkulations-Sicherheit über die gesamte Leasinglaufzeit zu gewährleisten."

„Hohe Transparenz und Zuverlässigkeit in allen Abwicklungen"

„Unsere Geschäftsbeziehung zu Merck ist Mitte 2009 entstanden", geht Marius Gredel anschließend auf die historische Entwicklung näher ein. „Ganz am Anfang stand das reine Finanz-Leasing im Vordergrund, das aber dann seitens Merck relativ schnell in Richtung Full Service-Leasing ausgebaut wurde. Wir konnten uns von vornherein über eine sehr offene und partnerschaftliche Kommunikation und Verhandlungen freuen, es gab im Vorfeld viele Abstimmungsprozesse mit Merck und mit den Alphabet-Fachbereichen in der Zentrale. Es war immer wieder sorgfältig zu prüfen, was wünscht sich der Kunde, was können wir anbieten, was können wir vielleicht auch nicht oder momentan noch nicht anbieten. Ein stabiles Element in den Beratungen mit dem Kunden war seine stetige Forderung nach hoher Transparenz und Zuverlässigkeit in allen Abwicklungen. Diese Abstimmungsprozesse werden permanent auf allen Ebenen fortgesetzt mit dem Ziel, gemeinsam weitere Verbesserungs-Potenziale zu erschließen."

Zu den wesentlichen gemeinsamen Entwicklungen in der Zusammenarbeit mit dem Kunden gehörten seither unter anderem die Abbildung der Finanz-Faktoren eines anderen Finanz-Leasinggebers (Daimler Fleet) sowie die Individualisierung des Car-Konfigurators für die verschiedenen Untergesellschaften des Unternehmens Merck mit den jeweils unterschiedlichen Berechtigungsstufen sowie Fahrzeugausstattungsvorgaben und -Ausschlüssen. „Merck ist in dieser Beziehung vergleichsweise schon kein einfacher Kunde," attestiert Jörn Ziethmann, „weil es in unserem Unternehmen durchaus unterschiedliche Car Policies mit noch unterschiedlichen Referenzfahrzeugen und Regelungen gibt. Alphabet hat sich dieser besonderen Herausforderung gestellt und sie ausgezeichnet gemeistert." Und



Marius Gredel ergänzt: „Wir konnten hier unseren Car Konfigurator nach den Prämissen aller Beteiligten auf ein sehr anspruchsvolles Niveau bringen und permanent weiterentwickeln."
Auch für Merck ist die CO_2-Optimierung im Fuhrpark jetzt ein Thema. „Es gibt ständig neue Entwicklungen, und es ist grundsätzlich nicht einfach im Hinblick auf die Konzeption der Car Policy damit Schritt zu halten", beschreibt Jörn Ziethmann. „Was wir wohl bereits integriert haben, sind entsprechende Malus-Regelungen für bestimmte Mitarbeiter-Gruppen dahingehend, dass der Mitarbeiter pro g CO_2 über 180 g/km fünf Euro pro Monat zuzahlen muss. Das Management konnte grundsätzlich auch Benziner fahren, hat aber Abstand dazu genommen, weil vergleichbare Benziner vom CO_2-Ausstoß hier höher liegen als die entsprechenden Diesel-Versionen."

„Ein Fuhrparkmanagement-Dienstleister steht und fällt mit den Menschen"

Grundsätzlich ist der Fuhrparkverantwortliche bei Merck auch beeindruckt von der Betreuung durch Alphabet, insbesondere auch von der täglichen operativen Kundenbetreuung durch die festen Ansprechpartner in der Alphabet Geschäftsstelle Frankfurt: „Ein Fuhrparkmanagement-Dienstleister steht und fällt auch mit den Menschen, die für ihn arbeiten. Wenn unsere Mitarbeiter nicht richtig informiert werden, sind sie nicht motiviert und können auch schon einmal die Lust verlieren." Marius Gredel unterstreicht hierzu: „Das ist auch für uns ein ganz wichtiger Punkt im Alltagsgeschäft. Die einwandfreie Funktionstüchtigkeit des operativen Handelns ist immer wieder auch abhängig von den jeweiligen Schnittstellen, und da kommt immer wieder der Mensch ins Spiel. Zudem können wir bei

Alphabet Fuhrparkmanagement GmbH

1997 in Großbritannien gegründet, ging Alphabet als hundertprozentige BMW-Tochter bereits ein Jahr später in Deutschland an den Start und betreut heute in insgesamt 13 relevanten Ländern markenübergreifende Pkw-Flotten. Gegenwärtig sind hierzulande etwa 105.000 Fahrzeuge unter Vertrag. Die sieben bundesweiten Geschäftsstellen in Hamburg, Berlin, Hannover, Düsseldorf, Frankfurt, Stuttgart und München sollen Kundennähe, Servicequalität, individuelle Beratung und Analyse mit festen Ansprechpartnern garantieren. Alphabet setzt erklärtermaßen auf höchste Transparenz, ganzheitliche Betrachtung der Fuhrparkkosten, vielfältige Full Service-Leistungen und qualitativ hochwertige Dienstleistungs-Produkte. Das Unternehmen unterstreicht seine Innovationskraft unter Verweis auf spezielle Onlinetools, wie beispielsweise den AlphaConfigurator und die Online Schadensprozesssteuerung mit den Schadenreporting-Tools ESR und GSR. Ziel ist, in allen relevanten europäischen Ländern grenzüberschreitend Produkte und Services für das Flottenmanagement auf höchstem Niveau anzubieten.

Merck auch auf bereits jahrelang eingespielte und bewährte Händlerpartnerschaften für alle im Fuhrpark vertretenen Marken zurückgreifen, was sich immer wieder für alle Beteiligten auszahlt."
Gegenwärtig denken beide Seiten darüber nach, wie sich dieses in Deutschland gut eingeführte und gut geführte Fuhrparkmanagement-System auf andere Länder übertragen lässt. Die Überlegungen sind insoweit zum Ergebnis gekommen, als dass nicht der größte Vorteil darin gesehen wird, auf nationaler oder auch internationaler Ebene mit lediglich einer Leasinggesellschaft zusammen zu arbeiten, weil die Gegebenheiten in den einzelnen Ländern zu unterschiedlich sind. „Wir sind aber zuversichtlich, mit Alphabet unter anderem einen geeigneten Leasinggeber für derartige Herausforderungen an unserer Seite zu wissen."

Informatives Fachgespräch in Darmstadt: Jörn Ziethmann (Merck), Marius Gredel (Alphabet) und Erich Kahnt (FM, v.re.) (o.)

***Marius Gredel:** „Wir konnten uns von vornherein über eine sehr offene und partnerschaftliche Kommunikation und Verhandlungen freuen, es gab im Vorfeld viele Abstimmungsprozesse mit Merck und mit den Alphabet-Fachbereichen in der Zentrale." (li.)*

***Jörn Ziethmann:** „Merck ist vergleichsweise schon kein einfacher Kunde, weil es in unserem Unternehmen durchaus unterschiedliche Car Policies mit noch unterschiedlichen Referenzfahrzeugen und Regelungen gibt." (re.)*





Full-Service

Mazda bietet ab sofort auch für Kunden ab dem ersten Fahrzeug ein Full-Service-Leasing-Angebot. Inklusive ist eine GAP-Versicherung, die bei Diebstahl oder Totalschaden die Lücke zwischen dem Ablösewert und dem Wiederbeschaffungswert schließt. Optional können Wartungskosten, Reifen-Service und Hauptuntersuchung bei der monatlichen Rate hinzugebucht werden. Prämien für die Haftpflichtversicherung und Kaskoversicherung können auf Wunsch ebenfalls eingebunden werden. Alle Full-Service-Leasing-Leistungen erhält der Kunde bei seinem Mazda Händler vor Ort.

Garantieverlängerung

Die Volkswagen Finanzdienstleister starten eine bisher auf dem deutschen Markt einmalige Garantieverlängerung für die Marken Volkswagen, Skoda und Seat. Diese Produktneuheit soll das komplette Leistungsspektrum der Herstellergarantie abdecken und Neuwagenkäufern einen Rundumschutz von bis zu fünf Jahren bieten. Je nach Fahrverhalten, Fahrzeugtyp und Laufzeit wird mit dem neuen Tarifmodell die Höhe des Beitrags festgelegt. Dabei spielt es keine Rolle, ob das Fahrzeug finanziert, geleast oder bar gekauft wird.



Maßgeschneidert

Seit Februar gibt es bei Renault die Business Wochen 2011. Im Mittelpunkt stehen die Firmenkunden-Modelle Clio, Mégane Grandtour und Laguna Grandtour sowie die neue Master Familie. Renault bietet im Rahmen dieser Aktion Leasing- und Finanzierungsmodelle, die unter anderem auch einen individuellen Komfort-Service „Relax Pro“ enthalten. In diesem Leasingkomplettpaket können individuelle Laufzeiten und Leistungen gewählt werden; auch das Full-Service-Angebot Renault Fleet Services bietet der Hersteller seinen Firmenkunden an. Eine Neugründer-Offensive der Renault Bank unterstützt zudem junge Unternehmen und ermöglicht auch dieser Zielgruppe die Anschaffung eines Firmenwagens.

Relaunch

Mitte April führt Daimler Fleet Management einen Relaunch seiner Online-Lösung xFleet für Flottenkunden durch. Mit neuem Design, nutzerfreundlicher Menü-Führung und zahlreichen Funktionen wird sich xFleet präsentieren. Es folgt außerdem eine sukzessive Erweiterung, die im nächsten Schritt einen Ausbau der Händleranbindung beinhaltet. Darüber hinaus bietet xFleet Kunden sowie Verkäufern eine Vielzahl von Informationen und Prozessen rund um Themen wie Konfiguration, Kalkulation, Reporting und Flottenfahrzeug-Bestellung. Ab Mitte April kann der Verkäufer direkt während dem Gespräch mit dem User Chooser bei der Dienstwagenauswahl von Mercedes-Benz-Modellen mittels Online-Konfigurator gezielt auf die Kundenwünsche eingehen. Das Abrufen des Bestellstatus sowie die Konfiguration selbst sollen damit für den Dienstwagennutzer mit wenigen Klicks möglich sein.

Expertengremium

Die Führungsebene der Arval Deutschland GmbH positioniert sich auf ihrer Web-Site www.arval.de zu aktuellen Fuhrparkthemen, die Entscheider, Fuhrparkmanager sowie Fahrer mit wenigen Klicks einsehen können. Auch der direkte Austausch per E-Mail zu allen Fragen rund um Fahrzeugflotten und Full-Service-Leasing ist mit Experten möglich. Die neue Seite auf der Homepage ist eine Weiterentwicklung des bereits im Sommer 2010 überarbeiteten Web-Auftritts. Ziel sei es, Kunden und Fahrer schnell mit allen notwendigen Informationen zu versorgen und Interessierten zugleich einen Einblick in die Vorteile des Full-Service-Leasing zu bieten.

Rettungskarten

Der Unternehmensbereich ASL Fleet Services von GE Capital rüstet jetzt alle Kundenfahrzeuge, die über die ASL Logistic Center bundesweit ausgeliefert werden, mit den neuen ADAC-Rettungskarten aus. Diese erfassen die Besonderheiten eines Fahrzeugtyps grafisch, in Form einer Skizze mit farbig hervorgehobenen Spots. Befestigt wird die Rettungskarte idealerweise unter der Lasche der Sonnenblende. Die Helfer werden damit genauestens über das Airbag- und Antriebssystem des verunglückten Fahrzeugs informiert und vermeiden mittels gezielter Hilfemaßnahmen eine zusätzliche Gefährdung des Unfallopfers.





Eine reibungslos funktionierende Fahrzeugflotte zu fest kalkulierbaren Kosten ist im Fuhrparkmanagement unentbehrlich. Sichern Sie sich deshalb mit einer immer gleichbleibend günstigen Leasing-Rate dauerhafte Mobilität durch den Einschluss unserer Dienstleistung Wartung & Verschleiß in einen neuen Leasing-Vertrag mit der Volkswagen Leasing GmbH zum Preisvorteil von bis zu 50 %*. Weitere Informationen erhalten Sie unter: **www.vw-leasing-fleet.de**

Folgende Leistungen sind in der Dienstleistung Wartung & Verschleiß inklusive:

- Inspektionen
- HU-Gebühren (inkl. Abgasuntersuchung)
- Werkstattleistungen infolge Verschleiß
- Abschlepp- und Bergungskosten im Pannenfall
- Umweltplakette
- Ersatzmobilität**
- **Neu seit dem 01.01.2011:** Dokumentierte Fahrzeugprüfung gemäß UVV § 57 BGV D29

* Zum Normalpreis der Dienstleistung Wartung & Verschleiß.
** Diese Leistung umfasst den Anspruch auf eine begrenzte Kostenübernahme für Ersatzmobilität (z. B. Mietwagen) bei geplanten Werkstattaufenthalten, die über die Konzernhandelsorganisation bezogen werden kann. Die Ersatzmobilität gilt nur in Zusammenhang mit Leistungen, die durch die Dienstleistung Wartung & Verschleiß abgedeckt werden. Die Dauer der Ersatzmobilität richtet sich nach der vereinbarten Gesamtfahrleistung.

VOLKSWAGEN LEASING

GMBH



In den Griff bekommen

Bei den Leasinggebern ist an der Fahrzeugrückgabe-Front Ruhe eingekehrt. Die „Faire Fahrzeugbewertung“ des VMF ist auch über den Einflussbereich des Verbandes hinaus zumindest Richtschnur geworden, auch andernorts ist die Thematik mit vordefinierten Schaden-Katalogen bereits Gesprächsgegenstand bei den Vertragsverhandlungen

Wirklich für einmal nur ganz grob gesprochen: Ein drei Jahre altes Leasing-Fahrzeug ist eben drei Jahre alt, es kann nicht mehr neu sein, es hat dann vielleicht 120.000 Kilometer auf dem Tacho. Einmal unterstellt, es handele sich bei Fahrzeugrückgabe an den Leasinggeber um ein unfallfreies Fahrzeug mit auch ansonsten keinen, auf den ersten Blick sichtbaren Beschädigungen, steht nach 36 Monaten ein dementsprechender Restwert zu Buche, der im übrigen von der Leasinggesellschaft im Vorhinein so kalkuliert wurde. Und der Fuhrparkbetreiber wiederum hat mit den Leasingraten diesen Wertverlust bereits bezahlt. Das klingt doch eigentlich einfach – Ende der Durchsage?

So simpel war das aber längere Zeit nicht, gerade die Fahrzeugrückgabe bei Ende des Leasingvertrages war vor einigen Jahren noch häufiger der Zankapfel an sich zwischen beiden Parteien, wenn die Leasinggesellschaft nach Begutachtung des Gebrauchtwagens dem Kunden umfangreichere finanzielle Nachbelastungen in Rechnung stellte. Forderungen in vierstelliger Höhe konnten dann im Nachhinein schnell einmal einen dicken Strich durch die Rechnung eines ehemals kostengünstig erscheinenden Leasingvertrages machen.

Mehr noch aber als dieses unausweichliche Procedere selbst beklagten auch die Fuhrparkbetreiber seinerzeit wiederholt die unterschiedlichen Bewertungs-Kriterien der einzelnen Leasinggesellschaften. Was der eine Leasinggeber ohne Konsequenzen durchgehen ließ, konnte andernorts 500 oder 1.000 Euro kosten. Es gab weder einheitliche Maßstäbe, noch irgendwelche allgemeingültigen Orientierungshilfen. Und so war die Fahrzeugzustandsbewertung durch den Leasinggeber *der* unkalkulierbare Parameter im Leasingvertrag.

Es ist das Verdienst des Verbandes markenunabhängiger Fuhrparkmanagementgesellschaften (VMF), hier mit dem Bewertungskriterien-Katalog „Faire Fahrzeugbewertung“ in Kooperation mit dem RWTÜV einen sehr praktikablen Leitfaden entwickelt und vorgegeben zu haben, der inzwischen auch weit über den Einflussbereich des VMF hinaus eine akzeptierte Richtschnur geworden ist. Sie ist durch die TÜV Nord Cert GmbH und die DEKRA zertifiziert. In diesem Katalog werden die bei Fahrzeugrückgabe festgestellten Schäden zunächst einmal grundsätzlich in so genannte „Laufleistungsanaloge Schäden“, die von den VMF-Mitgliedern akzeptiert und daher nicht berechnet werden, und so genannte „nicht Laufleistungsanaloge Schäden“, die nicht akzeptiert und daher berechnet werden, unterschieden.

Bewertet werden danach Schäden in den Bereichen Bereifung, Felgen, Lackierung, Karosserie, Verglasung, Innen-/Laderaum, Ein-/Ausbau, Mechanik und Sonstiges. Je nach Schadenart und -höhe erfolgt dann durch die VMF-Mitglieder (herstellerunabhängige Dienstleister) eine anteilige, vollständige oder gar keine Nachbelastung des Kunden, bezogen jeweils auf die zu veranschlagenden Instandsetzungskosten.
Dass es in der Bewertung der größeren, nicht Laufleistungsanalogen Schäden noch zu Abstu-

fungen kommen kann, mag beispielsweise die Handhabung seitens der LeasePlan Deutschland GmbH in Neuss verdeutlichen. LeasePlan bringt hier insofern noch ein Element der Kulanz unter, als die Bewertungen je nach Gesamtlaufleistung gestaffelt ausfallen. So liegen die Prozentsätze für die Anrechnung der zu veranschlagenden Instandsetzungskosten bei einer Laufzeit von 36 Monaten beispielsweise zwischen 75 Prozent (bei Gesamtlaufleistungen bis 50.000 Kilometer) und 45 Prozent bei Gesamlaufleistungen jenseits von 150.000 Kilometer.

Diese Form der Fahrzeugzustandsbewertung am Ende eines Leasingvertrages, die in ähnlichen Varianten auch vielerorts außerhalb des VMF-Verbandes adaptiert wurde, hat doch merklich dazu beigetragen, dass an dieser Front Ruhe eingekehrt ist. Das Konzept hat Verunsicherungen, aber auch Verdachtsmomente weitestgehend ausgeräumt, es bietet eine klar definierte Plattform, auf die sich beide Vertragspartner zurückziehen können. Bei den größeren Leasinggesellschaften, die im Fuhrparkgeschäft engagiert sind, ist der Hinweis auf die Fahrzeugzustandsbewertung längst Gesprächsgegenstand bei den Vertragsverhandlungen. Wie sie in dieser Beziehung aktuell aufgestellt sind, hat Flottenmanagement in einer Umfrage ermittelt.

Flottenmanagement: *Welche wichtigen Entscheidungen sind in Ihrem Unternehmen in der jüngeren Vergangenheit auf diesem Feld gefallen, wie motivieren Sie diese? Nach welchen Kriterien bewertet Ihr Unternehmen den Fahrzeugzustand, wenden Sie gegebenenfalls Ermessens-Spielräume an, innerhalb derer Sie auch schon einmal ein Auge zudrücken?*

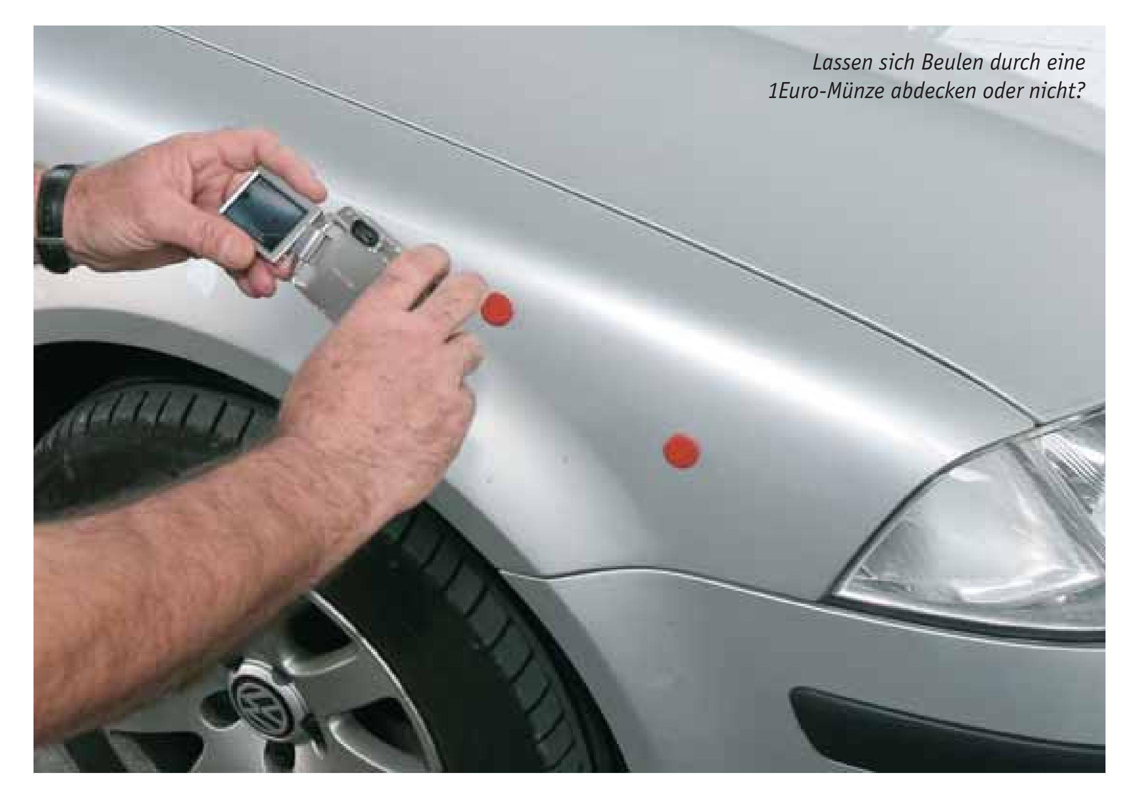
Arval: Wir legen zu 100 Prozent die vom VMF entwickelten Richtlinien der „Fairen Fahrzeugbewertung" zugrunde und stellen somit immer weniger Probleme am Ende der Laufzeit fest. Zudem wird der Rücknahmeprozess in regelmäßigen Audits durch die TÜV Nord Cert GmbH zertifiziert. So stellen wir sicher, dass alle Fahrzeuge aller Kunden nach den gleichen Kriterien fair bewertet werden. Das ist auch in unseren Leasingverträgen entsprechend geregelt. Unser bebilderter Schadenkatalog zeigt anschaulich, welche Schäden sich wertmindernd auswirken und welche als herkömmliche Gebrauchsspuren akzeptiert werden.

Business Partner (Ford Bank): Es gelten klare Kriterien für die Fahrzeugrückgabe, die bereits zu Vertragsabschluss fest fixiert sind. Eine ausführliche Broschüre enthält alle Bewertungskriterien. Darüber hinaus wird die Fahrzeugrücknahme exakt protokolliert. Die Bewertung wird ausschließlich durch neutrale und unabhängige Sachverständige anerkannter Organisationen unter Berücksichtigung von Einsatzzweck, Einsatzdauer und Fahrleistung durchgeführt. Hierbei werden die Minderwerte festgelegt.

Hannover Leasing Automotive: Es ist uns sehr wichtig, dass von Beginn an Transparenz über die Zustandsbewertung der Fahrzeuge nach Ablauf der



SmartRepair kann eine sinnvolle Maßnahme vor Rückgabe sein



Lassen sich Beulen durch eine 1Euro-Münze abdecken oder nicht?

Leasingzeit herrscht. Deshalb haben wir jüngst das HLA-Rückgabe-Konzept entworfen, welches einerseits den Kunden bei der Rückgabe sehr flexibel hält und ihm gleichzeitig zu Beginn des Leasingverhältnisses die Transparenz und Sicherheit gibt, auf welcher Basis der Fahrzeugzustand bei Rückgabe bewertet wird. Die Bewertungskriterien basieren auf der „Fairen Fahrzeugbewertung“ des VMF.

LeasePlan: Transparenz gegenüber unseren Kunden ist uns sehr wichtig. Wir setzen daher schon lange die Kriterien der „Fairen Fahrzeugbewertung“ des VMF ein. Diese legen fest, in welchem Rahmen Beschädigungen berechnet werden, beispielsweise Beulen, die nicht durch eine 1 Euro-Münze abgedeckt werden können. Bereits vor Vertragsbeginn können sich unsere Kunden mittels der Bewertungskataloge Pkw und Transporter auf unserer Internetseite detailliert informieren. Seit einigen Jahren erhalten die Fuhrparkverantwortlichen unserer Kunden außerdem genaue Online-Schadenreports unseres unabhängigen Gutachters SGS. Diese Reports enthalten unter anderem eine Fotodokumentation aller angerechneten Schäden, so dass die Bewertungsergebnisse leicht nachvollziehbar sind.

Mercedes-Bank: Bereits seit einigen Jahren läuft unser Rücknahmeprozess nach den Richtlinien der „fairen Bewertung“ ab. Hierbei handelt es sich um ein vom Mercedes-Benz Vertrieb Deutschland aufgesetztes Regelwerk, orientiert an VMF- Standards. Die Bewertung erfolgt nach den mit dem Kunden im Vorfeld definierten und vereinbarten Bewertungs- und Rücknahmekriterien. Für unsere Kunden halten wir dazu einen bebilderten Schadenkatalog bereit. Aufgrund berechtigter Gründe kann davon abgewichen werden. In diesen Fällen ist eine Einzelfallentscheidung erforderlich.

RCI Banque Deutschland (Renault): Es gibt klare Kriterien bei uns, die bereits zu Vertragsabschluss fest fixiert sind. Die Fahrzeugrücknahme wird protokolliert, die Bewertung erfolgt ausschließlich durch neutrale und unabhängige Sachverständige anerkannter Organisationen unter Berücksichtigung von Einsatzzweck, Einsatzdauer und Fahrleistung. Es werden keine Reparaturkosten, sondern lediglich Minderwerte angesetzt.

VR Leasing: Die Beurteilung von Rücknahmeschäden erfolgt auf Basis der Bewertungskriterien der „Fairen Fahrzeugbewertung“, die daraus resultierenden Minderwert- beziehungsweise Reparaturkostenansätze sind dokumentiert. Dieses vom TÜV Nord zertifizierte Verfahren bietet dem Leasingnehmer größtmöglche Transparenz und Sicherheit hinsichtlich der abrechenbaren Schäden und wird unseren Leasingnehmern bereits bei Vertragsabschluss zur Verfügung gestellt.

Flottenmanagement: *Nun weist ein Fahrzeug beispielsweise bei 120.000 Kilometer (vereinbarter) Laufleistung nach drei Jahren – einmal keine Schäden unterstellt – höchstens die üblichen Gebrauchsspuren auf. Überzieht der Kunde die vereinbarte Laufleistung, wird gewöhnlich eh noch eine finanzielle Nachbelastung fällig. Ansonsten ist der Wertverlust entsprechend Laufleistung bereits in die Leasingrate einkalkuliert. Warum kann selbst dann noch die Zustands-Bewertung Thema werden?*

Arval: Wir bieten den Kunden ausschließlich Full Service-Leasingverträge mit Kilometervertrag an, der Wertverlust ist per se in die Leasingrate eingebaut. Da unseren Kunden bereits zu Vertragsbeginn alle Bewertungskriterien bekannt sind, sollten Zustandsbewertung und eventuelle Wertminderungen kein Thema sein. Dennoch beobachten wir beispielsweise, dass bei Rückgabe des öfteren Reserveschlüssel, die zweite Reifengarnitur oder Fahrzeugdokumente fehlen. Das führt dann zu Nachbelastungen. Sollte der Gutachter bei Laufzeitende Schäden feststellen, die die üblichen Gebrauchsspuren überschreiten, wird die Höhe der Wertminderung unter Berücksichtigung von Alter und Kilometerstand des Fahrzeugs ermittelt. Die Bewertung wird dem Kunden dann mit allen Details vorgelegt.

Business Partner (Ford Bank): Dies sollte bei vertragsgemäßer Nutzung kein Thema werden, sofern lediglich die üblichen Gebrauchsspuren vorhanden sind.

Hannover Leasing Automotive: Weist das Fahrzeug im Rahmen der Fahrzeugzustandsbewertung keine Schäden entsprechend den von uns angewandten Kriterien der „Fairen Fahrzeugbewertung“ auf, ist die Fahrzeugzustandsbewertung irrelevant. Mehrkilometer werden entsprechend dem vertraglich vereinbarten Mehr-Kilometer-Satz mit dem Kunden abgerechnet.

LeasePlan: Sie kann dann nicht mehr Thema werden, wenn es tatsächlich keine anderen Schäden oder fehlende Teile am Fahrzeug gibt als die für Laufzeit und Laufleistung üblichen laufleistungsanalogen Schäden. Diese werden aber überhaupt nicht berechnet.

Mercedes-Bank: Der Fahrzeugzustand ist immer ein Thema, er wird immer in Relation zur Laufzeit & Laufleistung Kombination bewertet.

RCI Banque Deutschland (Renault): Das sollte eigentlich bei vertragsgemäßer Nutzung kein Thema werden, sofern lediglich übliche Gebrauchsspuren vorhanden sind.

VR Leasing: Die Fahrzeuge werden grundsätzlich hinsichtlich optischen und technischen Zustands sowie auf eventuelle Fehlteile überprüft. Liegen keine über normalen Verschleiß hinausgehenden Beschädigungen vor, hat der Kunde keine Nachbelastung aus Rücknahmeschäden zu erwarten.

Flottenmanagement: *Welche Maßnahmen empfehlen Sie Ihren Firmenkunden, um die Fahrzeugrückgabe im Hinblick auf die Zustandsbewertung zu entschärfen, was hören Sie aus Ihrem Kundenkreis, inwieweit hier schon präventiv agiert wird? Ist beispielsweise SmartRepair eine geeignete Methode, die sich rechnen kann?*

Arval: Wir empfehlen unseren Flottenkunden, firmenintern eine Dienstwagenrichtlinie aufzusetzen, die den richtigen Umgang mit dem Fahrzeug, das heißt auch die Pflege, verbindlich regelt. Die sorgfältige Fahrzeugpflege und das Einhalten der Inspektionsintervalle helfen, den vermeintlichen Ärger im Keim zu ersticken. Sollte es zu Schäden kommen, sollten diese behoben werden. Wir empfehlen, diese Punkte in die Dienstwagenrichtlinie aufzunehmen, denn die Einhaltung hilft, bares Geld zu sparen. Smart Repair ist eine Reparatur-Methode, welche wir befürworten.

Business Partner (Ford Bank): Die Rückgabe des Fahrzeugs in gewaschenem, gereinigten Zustand sollte an einem ausreichend beleuchteten Platz, der überdacht und frei zugänglich ist, stattfinden. Sie sollte immer im Beisein der hierzu autorisierten Personen durchgeführt werden, die einen ausreichenden Zeitraum für die Rückgabe einplanen.

Hannover Leasing Automotive: Bereits heute ist in vielen Car Policies der verantwortungsvolle Umgang mit dem überlassenen Fahrzeug geregelt. Teilweise werden dabei sogar Bonus- und Malusregelungen angewandt, die sowohl für Fuhrparkbetreiber, wie auch für verantwortungsvolle Nutzer wirtschaftlich sinnvoll sind. Eine Aufbereitung von Fahrzeugen vor der Rückgabe kann in bestimmten Fällen sinnvoll sein. Die kostenschonenden Smart Repair-Methoden kommen bei uns bereits heute im Rahmen der „Fairen Fahrzeugbewertung" des VMF zum Ansatz.
LeasePlan: Wir empfehlen von vornherein die entsprechende Kommunikation an die Fahrer, das Fahrzeug pfleglich zu behandeln. Je nach Unternehmensphilosophie können Fahrer auch finanziell an nicht laufleistungsanalogen Schäden beteiligt werden. Smart Repair rechnet sich in der Regel nicht, da wir lediglich die laufzeit-/laufleistungsabhängigen Minderwerte berechnen, nicht aber die vollen Reparaturkosten.

Mercedes-Bank: Es liegt selbstverständlich in unserem Interesse, zufriedene Kunden langfristig an unser Haus und die Marke Mercedes-Benz zu binden. Ziel ist es daher stets, unsere Flottenkunden im Sinne fairer, transparenter Regelungen bereits bei Vertragsabschluss für die Bewertungs-Kriterien bei Rückgabe zu sensibilisieren. Wir empfehlen einen eindeutig definierten Fahrzeug-Überlassungsvertrag mit klaren Rechten und Pflichten. Darüber hinaus ist es wichtig, die Nutzer dahingehend zu sensibilisieren, dass jeder Mitarbeiter eine Sorgfaltspflicht hat – auch für Dinge, die ihm überlassen werden und nicht sein Eigentum sind. Unter Umständen ist Smart Repair eine denkbare Lösung. Nur ist in diesem Zusammenhang entscheidend, dass sich der Kunde für einen nachweislich kompetenten Dienstleister entscheidet.

RCI Banque Deutschland (Renault): Die Fahrzeugrückgabe sollte in einem gewaschenen, gereinigten Zustand und an einem ausreichend beleuchteten Platz, der überdacht und frei zugänglich ist, erfolgen. Sie sollte immer im Beisein hierzu autorisierter Personen stattfinden. Für die Rückgabe sollte ein ausreichender Zeitraum zur Verfügung stehen.

VR Leasing: Wir empfehlen unseren Kunden die Instandsetzung vor Fahrzeugrückgabe im Rahmen des Smart Repair-Verfahrens beziehungsweise Teillackierungen **nicht**. In der Regel werden im Rahmen dieser Vorabinstandsetzung auch Beschädigungen instandgesetzt, die im Rahmen der „Fairen Fahrzeugbewertung" nicht abrechnungsrelevant gewesen wären. Neben dem Zeitaufwand entstehen dem Kunden somit zusätzliche Kosten. Da optische Schäden, die über den normalen Verschleiß hinausgehen, nur als Minderwert oder als Kosten für eine Smart-Repratur in Ansatz gebracht werden, ist eine Rückgabe in „beschädigtem" Zustand somit für den Kunden die wirtschaftlichere Alternative.
Entscheidend für einen reibungslosen und fairen Rücknahmeprozess sind aus unserer Sicht vielmehr die Transparenz und die Nachvollziehbarkeit einer möglichen Schadenbelastung. Hierzu gehören insbesondere die Übergabe eines gereinigten Fahrzeuges, ein entsprechend qualifiziertes Rücknahmeprotokoll sowie die umfassende Dokumentation der festgestellten Schäden im Rahmen einer Zustandsprüfung.

Wieviel Geld Fuhrparkbetreiber mit zertifizierten Rückgabe-Prozessen einsparen können, mag auch eine jüngst erschienene Studie des Center Automotive Research (CAR) der Universität Duisburg-Essen belegen; hierbei wurden im Auftrag des VMF mehr als einhundert Unternehmen nach ihren Erfahrungen mit Leasing-Rückläufern befragt. Danach müssen die Unternehmen im Durchschnitt mit Nachzahlungen von rund 700 Euro pro Fahrzeug rechnen. Während herstellergebundene Gesellschaften (Captives) mit durchschnittlich 729 Euro gut fünf Prozent über dem Durchschnitt lagen, verlangten die nach den VMF-Richtlinien arbeitenden Non-Captives im Mittel lediglich 523 Euro (21 Prozent unter Schnitt). Nicht zertifizierte Non-Captives lagen mit 1.113 Euro im Durchschnitt allerdings noch weit weg davon.

Auf Heller und Pfennig

In einer Auswahl von ausgestatteten Dienstwagen zeigen wir auf, welche Extras wie viel Geld mehr kosten und wie sich die Leasingrate dadurch nach oben entwickelt.

In der letzten Ausgabe haben wir zum Einstieg in unsere neue Rubrik „User Chooser" verschiedene Bilder von den Fahrerinnen oder den Fahrern gezeichnet, die die typischen User Chooser ausmachen. Den sportlichen Typ, der gerne 100 Euro und mehr aus eigener Tasche für sein Fahrzeug dazu zahlt, um ein dynamisches Fahren zu erleben. Den Sicherheitsdenker, der eigenes Geld gibt, um zusätzlichen Komfort und Sicherheit zu erhalten. Bei beiden Typen kann es passieren, dass, wenn der neue Dienstwagen konfiguriert wird, der Neue doch teurer werden könnte, als das Budget es hergibt beziehungsweise als die Vernunft es zulässt.

Wir haben hier einmal verschiedene Dienstwagen zusammengestellt, wie sie von den unterschiedlichen Nutzertypen gewählt werden könnten. Im direkten Vergleich mit der Version, die durch die Car Policy vorgeschriebene Serien- und Extraausstattungen enthält, steht die durch Eigenanteil erweiterte individuelle User Chooser-Variante. Bei dieser haben wir auf Basis unseres auch beim Kostenvergleich verwendeten Musterfuhrparks die jeweiligen Leasingraten (mit freundlicher Unterstützung von LeasePlan) und die für Zusatzausstattungen anfallenden monatlichen Mehrkosten ermittelt. Somit lässt sich auf einen Blick beispielhaft erkennen, welche beliebten Extras mit wie viel Euro (in der LeasePlan-Kalkulation) zusätzlich zu Buche schlagen. Des Weiteren muss der Dienstwagennutzer immer noch die Versteuerung nach der 1-Prozent-Methode darauf rechnen, sofern nicht nach Fahrtenbuch versteuert wird. Die Basis dafür liest sich in der rechten Tabellenspalte. Dazu kommen noch die individuellen Wegstrecken zur Arbeitsstätte.

Für den Sicherheitsliebenden haben wir ein kleines SUV, nämlich den Audi Q5 2.0 TDI, ersonnen, das ihm in der hypothetischen Car Policy zugestanden wird, allerdings in der Version mit Schaltgetriebe. Allein für die Version mit dem Stronic 7-gang Automatikgetriebe zahlt der User Chooser freiwillig 30 Euro netto pro Monat dazu. Die Liste der komfort- und sicherheitssteigernden Extras mag vielleicht etwas lang sein – dennoch liegt der Eigenanteil nicht höher als 185 Euro – aber sie zeigt unter anderem, dass Ausstattungen, die nur in Verbindung mit anderen Ausstattungen gewählt werden können, die Leasingrate und ebenfalls die Basis für den geldwerten Vorteil nicht erhöhen.

Audi Q5 2,0 TDI quattro 125 kW 6-Gang Schaltgetriebe	163 g/km CO_2, 6,2 L/100 km	monatl. Rate nettoinkl. Kraftstoff/ Anteil*	Basis geldwerter Vorteil in Euro
*jede weitere Zusatzausstattung erhöht die Leasingrate kumulativ, zu lesen von oben nach unten	Listenpreis netto	bei 36 Mon./ 30.000 km jährl.	
	33.109,24	**830,87**	**39.400,–**
vorgegebenen zusätzliche Ausstattung:			
Farbe uni	–	830,87	39.400,–
Stoff Steppe	–	830,87	39.400,–
MMI Navigation (nur i. V. m. Multifunktionslenkrad)	1.764,71	870,24	42.400,–
Multifunktionslederlenkrad	151,26	870,24	42.400,–
Einparkhilfe Plus (nur i. V. m. Radio o. Navi.)	655,46	870,24	42.400,–
Bluetooth Schnittstelle	252,10	873,92	42.400,–
Wunschfahrzeug Fahrer: Audi Q5 2,0 TDI quattro Stronic 125 kW, 7 Gang Automatikgetriebe	179 g/km CO_2, 6,8 L/ 100 km	monatl. Rate netto inkl. Kraftstoff/ Anteil	Basis geldwerter Vorteil
	Listenpreis netto	bei 36 Mon./ 30.000 km jährl.	
	34.915,97	**876,47**	**41.500,–**
vorgegebene zusätzl. Ausstattung:			
Farbe uni	–	876,47	41.500,–
Stoff Steppe	–	876,47	41.500,–
MMI Navigation (nur i. V. m. Multifunktionslenkr.)	1.764,71	915,84	44.600,–
Multifunktionslederlenkrad	151,26	915,84	44.600,–
Einparkhilfe Plus (nur i. V. m. Radio od. Navi)	655,46	915,84	44.600,–
Bluetooth Schnittstelle	252,10	919,77	44.600,–
Eigenanteil Fahrer			
Paket Design Leder Milano (nur i. V. m. Sitzh.)	1.638,66	949,23	46.900,–
Sitzheizung	294,12	949,23	46.900,–
Audi side assist/ lane assist (nur i. V. m. Licht- u. Regensensor, Innenspiegel autom. abblendend)	890,76	967,78	48.300,–
Licht- u. Regensensor u. Fernlichtassistent	113,45	967,78	48.300,–
Innenspiegel automatisch abblendend	205,88	967,78	48.300,–
Xenon Plus mit LED Heckleuchten	882,35	981,41	49.400,–
Sitze, Vordersitze elektrisch einstellbar	852,94	994,25	50.400,–
Geschwindigkeitsregelanlage	226,89	997,77	50.600,–
Fixierset	172,27	1.000,59	50.800,–
Panoramadach	1.134,45	1.023,71	52.200,–





BMW 320d DPF Edition Fleet 120 kW Lim. 6-Gang Schaltgetriebe	125 g/km CO_2, 4,7 L/ 100 km	monatliche Rate netto inkl. Kraftstoff/ Anteil*	Basis geldwerter Vorteil in Euro
*jede weitere Zusatzausstattung erhöht die Leasingrate kumulativ, zu lesen von oben nach unten	Listenpreis netto	bei 36 Mon./ 30.000 km jährl.	
	28.067,23	**701,44**	**33.400,–**
vorgegebene zusätzl. Ausstattung:			
Unilackierung	–	701,44	33.400,–
Stoffpolsterung Vertex	–	701,44	33.400,–
Großkundenpaket Navigation (beinhaltet Klimaautom., Regensensor, Xenon u. Navi Business)	1.990,–	733,84	38.400,–
Großkundenpaket Basic (beinhaltet Park Distance Control v + h, Durchladesystem und Servotronic)	500,–	741,93	39.900,–

Wunschfahrzeug Fahrer: BMW 320d DPF Edition Fleet Sport 120 kW, Lim. 6-gang Schaltgetriebe	125 g/km CO_2, 4,7 L/ 100 km	monatl. Rate netto inkl. Kraftstoff/ Anteil	Basis geldwerter Vorteil
	Listenpreis netto	bei 36 Mon./ 30.000 km jährl.	
	32.605,04	**808,25**	**38.800,–**
vorgegebene zusätzl. Ausstattung:			
Metalliclackierung serie	–	808,25	38.800,–
Stoff Alcantara	–	808,25	38.800,–
Großkundenpaket Navigation (beinhaltet Klimaautomatik, Regensensor, Xenonlicht und Navi Business)	1.990,–	840,14	43.800,–
Großkundenpaket Basic (beinhaltet Park Distance Control v + h, Durchladesystem und Servotronic)	500,–	848,25	45.300,–
Eigenanteil Fahrer			
Polster Leder Dakota (nur in Verbindung mit Sitzheizung)	1.260,–	873,41	47.100,–
Sitzheizung	310,92	873,41	47.100,–
Xenonlicht im Paket Navigation enthalten	–	873,41	47.100,–
Sitzverstellung vorne elektrisch	1.084,03	890,82	48.400,–
harman/kardon Surround Sound	1.000,–	906,78	49.600,–

Der hier als zweites ausgewählte vom Unternehmen und deren Car Policy gewährte imaginäre Dienstwagen beschränkt sich auf das BMW Modell 320 DPF in der Edition Fleet mit einer zusätzlichen Ausstattung von Navigation, Klimaautomatik sowie Einparkhilfe, welche zwei von BMW angebotene Großkundenpakete beinhalten. Diese senken zwar die monatliche Rate, erhöhen aber gleichzeitig den Listenneupreis als Basis für den geldwerten Vorteil. Im Vergleich zu den jeweiligen Einzelposten liegt die Leasingrate rund 23 Euro netto niedriger, der Listenneupreis hingegen steigt um 1.900 Euro brutto, das heißt 19 Euro monatlich mehr zu versteuern, weil nicht der Paketpreis, sondern die einzelnen Komponenten preislich zugrunde gelegt werden. Der User Chooser bevorzugt hier ein sportlicheres Modell und wählt die Sport Variante, was ohne Eigenanteil bereits eine Differenz von 106 Euro netto zusätzlich ausmacht. Mit den darüber hinaus gewählten Extras erhöht sich die Rate auf 907 Euro inklusive Kraftstoff, was einen Eigenanteil von 165 Euro ausmachen würde. Der als geldwerte Vorteil zu versteuernde Betrag liegt bei 496 Euro monatlich, in Relation zu 399 Euro bei der „Firmen-Basisvariante".

Das Fahrzeug, das der preisbewusste User Chooser wählt, soll hier einmal der neue Ford Focus Turnier in der Motorisierung 1.6 TDCI mit 85 kW/116 PS sein. Die firmenseitig vorgegebene Ausstattung beinhaltet unter anderem ein Navigationssystem, Einparkhilfe sowie laut UVV vorgeschrieben ein Sicherheitsnetz für den Gepäckraum. Zur vom Unternehmen übernommene Rate von rund 510 Euro netto inklusive Kraftstoff wählt der User Chooser lediglich eine Anhängerkupplung, die die Rate monatlich um 10 Euro netto erhöht, sowie eine Sitzheizung für die Vordersitze, was zusätzliche 2,47 Euro netto monatlich ausmacht. Der bescheidene Dienstwagennutzer zahlt somit 12,47 Euro netto aus eigener Tasche hinzu, der zu versteuernde Betrag liegt bei 259 Euro monatlich, 251 Euro wären es ohne die selbst gewählten Extras.

Die Fahrzeugkonfiguration gehört, wie wir schon zitiert haben, zu den liebsten Beschäftigungen des User Choosers. Daher kann es nicht schaden, lange bevor der Leasingvertrag tatsächlich ausläuft, zu schauen, was man will, was man darf und was man sich leisten kann und will. Meistens deckelt die Car Policy oder letztlich der Fuhrparkverantwortliche, wenn die Rate auszuufern droht.



Ford Focus Turnier 1,6 TDCI Trend 85 kW, 6-Gang Schaltgetriebe	109 g/km CO_2, 4,2 l/ 100 km	monatl. Rate netto inkl. Kraftstoff/ Anteil*	Basis geldwerter Vorteil
*jede weitere Zusatzausstattung erhöht die Leasingrate kumulativ, zu lesen von oben nach unten	Listenpreis netto	bei 36 Mon./ 30.000 km jährl.	
	19.201,68	**477,72**	**22.800,–**
Farbe uni	–	477,72	22.800,–
Stoffpolsterung	–	477,72	22.800,–
vorgegebene zusätzl. Ausstattung:			
Ford Navigations-System	773,11	487,38	23.700,–
Paket Easy Driver (Außenspiegel elektr. Anklappbar, Park Distance Control hinten)	378,15	491,90	24.200,–
Paket Trend Style Paket 1 (Scheiben hinten stark getönt, Nebelscheinwerfer, Leichtmetallräder 16")	630,25	506,01	24.900,–
Sicherheitstrennetz für Gepäckraum	172,27	510,01	25.100,–
Eigenanteil Fahrer			
Anhängerkupplung fester Kugelkopf	428,57	520,–	25.600,–
Sitzheizung Fahrer- und Beifahrer	214,29	522,47	25.900,–

Kommt jeden Moment auf den Markt: Klaus Sawallisch (li.) und Alexander Sackczewski neben dem neuesten Ford Focus in Köln

Interview mit Klaus Sawallisch (Manager Fleet and Remarketing Operations) und Alexander Sackczewski (Leiter Flotten Marketing & Direktverkauf) bei der Ford-Werke GmbH in Köln

Design & Funktionalität

Flottenmanagement: 2010 – das Licht am Ende des Tunnels war Licht. Auch das Flottengeschäft in Deutschland ist wieder gewachsen, um einen zweistelligen Prozent-Wert. Wie haben Sie bei Ford den Übergang 2009/2010 erlebt, führen Sie das Wachstum des Flottenmarktes eher auf die Erholung der allgemeinen Wirtschaftslage insgesamt zurück oder darauf, dass die 2009 vielerorts geübte Kaufzurückhaltung aus Vorsicht letztes Jahr ad acta gelegt wurde?

Sawallisch: Sicher hat das allgemeine Wirtschaftswachstum auch dazu beigetragen. Zum anderen haben aber die Leasinggesellschaften, die vormals die Verträge verlängerten, nun wieder verstärkt neue Fahrzeuge angefragt. Kurzum: Es war absehbar, dass Neufahrzeuge früher oder später bestellt werden müssten. Für Ford entwickelte sich die Auftragseingangslage ab April/Mai 2010 sowohl im Pkw-, als auch im Nutzfahrzeugbereich sehr gut. Deshalb sind wir mit unserem Geschäftsjahr 2010 insgesamt recht zufrieden.

Flottenmanagement: Wie hat sich Ihr Flottengeschäft 2010 im einzelnen entwickelt, in welchen Fahrzeugkategorien und -klassen konnten Sie nach vorn marschieren, wo wünschen Sie sich noch mehr Erfolg, worauf können Sie in Bezug auf die Fahrzeuge selbst zu Beginn des neuen Jahres setzen?

Sawallisch: Der Ford Focus, die nächste Modellgeneration kommt im April 2011 auf den Markt, hat sich letztes Jahr prima gehalten. Das war schon einmal eine gute Basis. Enorme Zuwächse konnten wir bei unseren großen Modellen Mondeo, S-MAX und Galaxy erzielen. Beim Ford S-MAX verbuchten wir einen Auftragseingang von 51 Prozent über Vorjahr, beim Ford Galaxy war es ein Plus von fast 25 Prozent, und der Ford Mondeo lag in den vergangenen Monaten wieder auf dem Rekord-Niveau von 2008.

Sackczewski: Dem neuen Ford S-MAX und dem neuen Ford Galaxy haben die Produktneuerungen im vergangenen Jahr sehr gut getan – dies bezieht sich nicht nur auf das Design, sondern auch auf die Motoren, Getriebe und die flottenrelevanten Fahrer-Assistenzsysteme, die wir in diesen Baureihen nun anbieten. Zudem ist in einem Fahrzeugsegment mit einem Diesel-Anteil von über 90 Prozent das Thema Verbrauch – und damit auch das Thema CO_2 – sehr wichtig. Auch auf diesem Feld setzen die neuen Ford S-MAX- und Ford-Galaxy-Varianten Bestmarken. Außerdem erhielt der Ford Mondeo im vergangenen Herbst eine gründliche Überarbeitung im Design, im Innenraum und in punkto neue Fahrer-Assistenzsysteme. Deswegen sprechen wir hier gerne von unserem neuen Ford Mondeo.

Sawallisch: Zudem haben wir Ende des Jahres den neuen Ford C-MAX und das Schwestermodell Ford Grand C-MAX auf den Markt gebracht. Für diese Baureihe stellt sich die Auftragseingangs-Situation ebenfalls sehr erfreulich dar – hier liegen wir deutlich über unseren selbst gesteckten Zielen. Auch unser SUV-Modell, der Ford Kuga, hat sich nach einem eher verhaltenen Start inzwischen im Flotten-Segment durchgesetzt. Die Bestellungen bewegen sich mittlerweile auf einem konstanten, hohen Niveau. Und um das Bild abzurunden: Auch bei unseren Nutzfahrzeugen entwickelt sich das Geschäft mit unseren Großkunden sehr gut, bezogen auf die Auftragseingänge lagen wir im vergangenen Jahr 22 Prozent über 2009.



Klaus Sawallisch:

„Es war absehbar, dass Neufahrzeuge früher oder später bestellt werden müssten. Für Ford entwickelte sich die Auftagseingangslage ab April/Mai 2010."


Ford Focus Turnier


Ford Fiesta


Ford S-MAX


Ford C-MAX


Ford Galaxy


Ford Mondeo Turnier

Flottenmanagement: Jeden Moment ist der neue Ford Focus in dritter Generation auf dem Markt, ein ganz klassisches Zugpferd im Ford-Flottengeschäft. Der Focus trifft hier traditionell vor allem auf die harte Konkurrenz von zwei anderen deutschen Anbietern. Welche Maßnahmen müssen Sie gegebenenfalls im Flottengeschäft zusätzlich ergreifen, um dieses an sich schon hoch akzeptierte Produkt im Flottenmarkt in eine schlagkräftige Angriffsposition für 2011 zu bringen?

Sawallisch: Das Produkt spricht für sich selbst. Wenn man die Summe seiner für Flottenbetreiber wichtigen Vorteile betrachtet – wirtschaftliche, moderne Motoren, hohe Sicherheitsausstattung, sinnvolle Fahrer-Assistenzsysteme, ausgezeichnetes Fahrwerk, exzellente Verarbeitung, um nur einige Beispiele zu nennen – dann bedarf es eigentlich keiner außergewöhnlicher Maßnahmen. Wir sind davon überzeugt, dass auch der neue Ford Focus seinen Weg gehen wird.

Sackczewski: Zu erwähnen ist die sehr gute Restwertprognose der EurotaxSchwacke-Experten. Hier liegt der neue Ford Focus nicht nur deutlich über dem Vorgänger-Modell, sondern auch mit an der Spitze des Kompaktwagen-Segments. In diesem Zusammenhang werden auch flottenrelevante Aspekte wie beispielsweise das Kofferraum-Volumen und die Anhängelasten berücksichtigt. Letztendlich geht es auch darum, das Fahrzeug bezüglich der Leasingangebote richtig zu positionieren. Wir befinden uns mit dem neuen Ford Focus mit all seinen Vorteilen zum Beispiel bei den total costs of ownership oder bei den Kosten pro Kilometer im grünen Bereich. Und genau das erwartet der Firmenkunde.

Flottenmanagement: Ford achtet in der Modellpolitik seit einigen Jahren auch streng darauf, stets mit einer vom Design her jungen, bisweilen futuristisch anmutenden Modellpalette anzutreten. Wie reagieren die Flottenkunden auf diese generelle Hausphilosophie bei Ford, inwieweit spielt das in den Kundengesprächen eine Rolle?

Sawallisch: Ich glaube, das muss man in zwei Ebenen betrachten. Der User Chooser agiert ähnlich oder sogar genauso wie der Privatkunde, das heißt: Für ihn spielen Emotionen bei der Wahl seines Fahrzeugs eine nicht zu unterschätzende Rolle, also Aspekte wie Design oder fortschrittliche Technologien. Im klassischen Segment der Funktionsflotten dagegen geht es fast ausschließlich um rationale Kriterien. Emotionen oder Design spielen eine weniger wichtige Rolle, hier stehen das konkurrenzfähige Angebot, die Zuverlässigkeit und die Wirtschaftlichkeit im Vordergrund.

Sackczewski: Wenn der Kunde für eine identische Leasingrate oder ein identisches Preis-Niveau ein schickes Auto bekommen kann, wird es ihm sicher nicht schwer fallen, sich dafür zu entscheiden. Wichtig ist, die Balance zwischen Design und Funktionalität zu treffen. Das Erstaunliche am neuen Ford Focus Turnier ist beispielsweise, dass er trotz einer sehr dynamischen Linienführung das gleiche Lade-Volumen hat wie das Vorgänger-Modell – das ist dem neuen Ford Focus Turnier auf Anhieb gar nicht anzusehen.

Flottenmanagement: Können Sie bitte einmal zusammenfassen, was für den Pkw-Flottenbetreiber 2011 besonders im Fokus steht?

Sawallisch: Das sind im Wesentlichen die gleichen Themen wie im Vorjahr: Der Flottenbetreiber will wettbewerbsfähige Fahrzeuge mit günstigen Betriebskosten. Immer stärker an Gewicht gewinnt das Thema CO_2-Reduzierung und damit auch das Thema Kraftstoffverbrauchssenkung.

Sackczewski: Darüber hinaus scheinen die Fahrer-Assistenzsysteme im Kommen zu sein. Außerdem beobachten wir einen Trend hin zu Multimedia und zur Vernetzung im Auto – das Fahrzeug als rollendes Büro mit Kommunikation, Navigation und mobilem Zugang zum Internet, um nur einige Beispiele zu nennen.

Flottenmanagement: Ford gehört zu den wenigen Anbietern, die seit langem parallel auch auf dem Nutzfahrzeug-Sektor erfolgreich Flottengeschäft generieren. Welche Neuigkeiten können Sie hier am Beginn des neuen Jahres melden, und inwieweit können Sie möglicherweise von Synergie-Effekten oder Wechselwirkungen zwischen Pkw- und Transporter-Schiene profitieren?



In medias res in Köln: Alexander Sackczewski, Klaus Sawallisch (beide Ford-Werke GmbH), Erich Kahnt und Bernd Franke (beide FM, v. li.)

Sawallisch: Wir sind einer der Vollsortimenter im Markt und können unseren Kunden sowohl Pkw als auch Nutzfahrzeuge anbieten. Hier arbeiten unsere Nutzfahrzeug- und Flottenorganisationen sehr eng zusammen. Bei Großkunden verkaufen unsere Flottenrepräsentanten die gesamte Modellpalette, das heißt: Der Kunden hat hier nur einen einzigen Ansprechpartner. Sollte es bei Nutzfahrzeugen knifflige technische Fragen geben, wird der Produktspezialist hinzugezogen. Im Gewerbekundengeschäft sind unsere Ford-Handelspartner die ersten Ansprechpartner.

Sackczewski: Als Neuerungen bringen wir in den kommenden Wochen den Ford Fiesta Van auf den Markt, im Spätsommer folgt der Ford Transit mit neuen Euro 5-Motoren und – als echte Produktneuheit – der Ford Ranger. Dieses Pickup-Modell kommt voraussichtlich Ende des Jahres auf den deutschen Markt. Außerdem wird mit dem Ford Transit Connect Electric ebenfalls in diesem Jahr auch unser erstes reinrassiges Elektrofahrzeug hier in Deutschland verfügbar sein. Auf dem Feld der Nachhaltigkeit engagiert sich Ford ohnehin traditionell sehr stark. Es ist unsere erklärte Strategie, möglichst viele „grüne" Antriebstechnologien zu entwickeln, da es keinen Königsweg zur Nachhaltigkeit gibt und niemand mit Bestimmtheit sagen kann, wohin die Reise letztendlich gehen wird. Was wir uns in diesem Zusammenhang von der Politik wünschen, sind steuerliche Anreize zum Kauf von Elektrofahrzeugen. Die Szenarien der Bundesregierung lassen momentan aber nur einen Schluss zu: steuerliche Kaufanreize für Elektrofahrzeuge nein, Förderung von Forschung und Entwicklung ja.

Sawallisch: Jede alternative Technologie muss am Ende des Tages bezahlbar sein. Und gerade bei Elektrofahrzeugen sind noch einige, durchaus flottenrelevante Fragen abschließend zu beantworten, wie zum Beispiel die Restwertentwicklung, die Praxis-Reichweite und die Ladedauer.

Flottenmanagement: Abgesehen von der geeigneten Modellpalette für das Flottengeschäft, die Ford zweifellos aufbieten kann, spielt hier auch das Konzert der Rahmenbedingungen eine große Rolle, wie beispielsweise auch das Beziehungsmanagement gegenüber den Kunden, das Zusammenspiel der Kräfte Autohaus/Fahrzeughersteller. Wie ist Ford hier, wie ist Ihr Team aufgestellt?

Sawallisch: Wir haben uns im letzten Jahr im Bereich „Major Fleet", die sich um Kunden mit 50 und mehr Autos im Bestand kümmert, verstärkt. Wir setzen hier jetzt bundesweit elf Mitarbeiter und einen Vollzeit-Leasing-Koordinator für die großen Leasinggesellschaften ein. Zusätzlich haben wir einen Spezialisten für Wohlfahrtsverbände, Taxiunternehmen und Fahrschulen eingestellt. Außerdem haben wir demnächst fünf so genannte Gewerbeberater, die unsere Händler bundesweit bei allen Fragen rund um das Gewerbegeschäft beraten und schulen werden.

Flottenmanagement: Auf welche aktuellen Besonderheiten für Flottenkunden möchten Sie auf den Feldern Garantiebedingungen und Service-Pakete verweisen?

Sawallisch: Exklusiv unseren gewerblichen Kunden bieten wir das Ford Flatrate II Leasing-Pogramm an. Die Kunden profitieren bei diesem Service-Paket von den Vorteilen der Ford Flatrate in Kombination mit einem Leasingvertrag. Die Leistungsbausteine sind: der Ford Protect Garantieschutzbrief plus, die Ford Assistance Mobilitätsgarantie sowie wahlweise zwei bis fünf Inspektionen beziehungsweise Wartungen. Ergänzt wird dieses Angebot durch attraktive Leasing-Konditionen der Ford Bank.

Letztes Jahr haben wir die Ford Flatrate Full Service auf den Markt gebracht. Die beiden Kernbestandteile des Angebots: zum einen attraktive Leasingkonditionen mit individuell kalkulierten, konstanten Monatsraten für alle Pkw- und Nutzfahrzeug-Modellreihen von Ford inklusive der Sondermodelle und der Fahrzeuge mit alternativen Antriebstechnologien mit Laufzeiten von 24 bis 60 Monaten bei freier Wahl der Gesamtfahrleistung. Zum anderen geht es um ein so genanntes Full-Service-Technik-Paket, das folgende Leistungen umfasst: alle Wartungs- und Inspektionsarbeiten gemäß Herstellervorgaben sowie Reparaturarbeiten ausgenommen Unfall-/Versicherungsreparaturen, alle anfallenden Verschleißreparaturen inklusive der Verbrauchsmaterialien, Übernahme der Abschleppkosten bei Verschleiß bis zur nächsten Vertragswerkstatt sowie Kostenübernahme für die fällige Haupt- und Abgasuntersuchung. Auf Wunsch kann dieses Leistungspaket um weitere Bausteine ergänzt werden. Vorteil für den Gewerbetreibenden: Kosten- und Planungssicherheit.



Alexander Sackczewski:

„Wenn der Kunde für eine identische Leasingrate oder ein identisches Preis-Niveau ein schickes Auto bekommen kann, wird es ihm sicher nicht schwer fallen, sich dafür zu entscheiden."

Ford-Flottengeschäft 2010

Verkaufte Einheiten Jan.-Nov. 2010	*90.332 Stück*
Prozentuale Veränderung zum Vorjahr	*+ 5,4 %*
Verteilung des Flottengeschäfts in %	
Kleinstwagen	*2,5 %*
Kleinwagen	*13,9 %*
Kompaktwagen	*26,9 %*
Mittelklasse	*14,1 %*
Kleine Vans (C-MAX / Grand C-MAX)	*3,8 %*
Große Vans (S-MAX / Galaxy)	*10,7 %*
SUV	*5,7 %*
Transporter	*22,4 %*
Topseller im Flottengeschäft	*1. Focus 2. Transit 3. Mondeo*
Flottenrelevante Produktneuheiten in den nächsten 12 Monaten	*neuer Ford Focus / Transit mit Euro 5-Motoren*
Anteile Leasing / Kauf in Prozent	*Großkunden: 80/20, Gewerbekunden: 50/40 (10 Finanz.)*
Garantiebedingungen	*Neuwagengarantie von 2 auf 5 Jahre erweiterbar*
Inspektionsintervalle	*modellabhängig, 20.000 - 30.000 km*
Kooperationspartner / Banken	*Carsten Salchow*
Ansprechpartner Großkunden	*Michael Sazinger*
Internetseite für Flottenkunden	*www.ford.de/Firmenkunden*



15 Prozent sind drin

Spritspar-Maßnahmen im Fuhrpark

So schwer das Krisenjahr 2009 für größere Teile der deutschen Wirtschaft auch war, zumindest ein Gutes hatte es zeitweise: Die Spritpreise lagen deutlich niedriger als heute. Nach Statistiken des ADAC kostete zu Beginn jenes Jahres ein Liter Diesel im Bundesdurchschnitt 1,06 Euro, ein Liter Super damals 1,19 Euro. Bis jetzt sind diese Werte auf 1,34 beziehungsweise 1,47 Euro gestiegen (Stand Februar 2011). Das macht eine Verteuerung innerhalb von nur zwei Jahren von sage und schreibe 26,4 beziehungsweise 23,5 Prozent aus. Es dürfte wohl kaum ein anderes Feld rund um den Einsatz von Fahrzeugen im Fuhrpark geben, auf dem Preiserhöhungen so kurzfristig in solchen Dimensionen zu Buche schlagen können. Und es dürfte kaum ein anderes Feld geben, auf dem auch der Fuhrparkbetreiber den Fakten so relativ machtlos ausgeliefert ist.

Dabei ist es auf Dauer müßig, darüber zu orakeln, wer hier jeweils gerade wieder um wieviel an der Preisschraube gedreht hat. Das lässt sich nur ganz selten eindeutig ermitteln und wird stets kontrovers diskutiert. Schließlich bleibe, stellte das Bundeskartellamt im letzten Jahr wieder fest, was zwischen Ölfeld und Zapfsäule geschehe, weitgehend im Dunkeln. Das liege vor allem daran, dass die Ölkonzerne alle Stufen der Wertschöpfungskette – von der Förderung über die Verarbeitung bis zu den Tankstellen – im Rahmen einer starken vertikalen Integration selbst in der Hand hätten. Auch wenn aber der ADAC 2010 noch einmal darauf hingewiesen hat, dass die Mineralölkonzerne keinen Versuch auslassen würden, ihre Gewinne auf dem Rücken der Autofahrer zu steigern – eine aufmerksamere Betrachtung wird immer zu differenzierten Ergebnissen führen.

So hat beispielsweise die Bundesregierung schon vor zwei Jahren noch einmal darauf verwiesen, dass der Anstieg der Spritpreise vor allem von höheren Rohölkosten abhänge und diese Kosten hauptsächlich deshalb wachsen würden, weil auf dem Weltmarkt immer mehr Rohöl nachgefagt werde, das Angebot aber nicht steige. Besonders aufstrebende Staaten wie China würden die Nachfrage zusätzlich in die Höhe treiben. Im übrigen sei in Deutschland seit 2003 die Energiesteuer auf Kraftstoffe nicht mehr erhöht worden, bei Diesel sei der Steueranteil am Preis von 1999 bis 2006 gar von 72 auf 54 Prozent gefallen. Es bestehe auch gar kein Interesse des Staates an hohen Kraftstoffpreisen, weder im Hinblick auf die Konjunktur, noch im Hinblick auf Steuereinnahmen.

Dessen ungeachtet sah 2010 das Deutsche Institut für Wirtschaftsforschung (DIW) bereits einen deutlichen Anstieg der Benzinpreise als Folge der Ölkatastrophe im Golf von Mexiko richtig voraus, da die Ölförderung in der Tiefsee in Amerika zeitweise ausgesetzt werden sollte. Ohne Tiefsee-Bohrungen würde aber auch in den kommenden Jahren die steigende Nachfrage nicht gedeckt werden können. Kurzum, größere Preisbewegungen nach oben hin, auch mehr oder weniger kurzfristig, scheinen weitgehend unvermeidbar.

Wie groß kann die Problematik im Fuhrpark sein?

Einmal verglichen für 17 flottenrelevante, geleaste Mittelklasse-Diesel-Kombis (bei 36 Monaten Laufzeit und 30.000 Kilometer jährliche Laufleistung) können die Treibstoffkosten-Anteile schon auf Basis der Herstellerangaben zu den Verbräuchen zwischen rund 13 und rund 20 Prozent der jeweiligen Gesamtbetriebskosten (inklusive Versicherung) liegen und damit im Durchschnitt dann bei immerhin rund 17,5 Prozentpunkten. Nun hat aber bespielsweise die herstellerunabhängige Leasinggesellschaft LeasePlan in einem Fuhrpark mit 1.100 Fahrzeugen zwischen Quartal I 2007 und Quartal IV 2008 bei Öko-Fahrtrainings ermittelt, dass die Realverbräuche der Dienstwagennutzer bei jeweiligem Trainingsstart um durchschnittlich 22,6 Prozent über den Werksangaben der Her-

steller lagen. Werden solche tatsächlichen Verbräuche in obige Rechnung einkalkuliert, läge der durchschnittliche Treibstoffkosten-Anteil an den Gesamtbetriebskosten (inklusive Versicherung) gar bei rund 20,6 Prozentpunkten.

Das ist dann schon ein Fünftel aller Kosten im Fuhrpark und damit ein sehr augenfälliger Kostenpunkt. Im Vergleich dazu erreichen die durchschnittlichen Versicherungskosten beispielsweise bei den ausgewählten Fahrzeugen nicht einmal 10 Prozent. Und das heißt nicht mehr und nicht weniger, als dass in einem 500 Wagen-Fuhrpark mit Mittelklasse-Diesel-Kombis bei 36 Monaten Laufzeit und 30.000 Kilometer jährlicher Laufleistung die realen Treibstoffkosten pro Jahr gegenwärtig mehr als 1,1 Millionen Euro jährlich ausmachen (rund 2.300 Euro pro Fahrzeug)!



Der VW Golf 1.6 TDI BlueMotion spart nach Werksangaben 8,9 Prozent Treibstoff

Konsequenter Einsatz verbrauchsoptimierter Fahrzeuge und Fahrweise

Nun gehören aber gerade auch die Treibstoffkosten zu den variablen Kosten im Fuhrpark, die von mehreren Parametern abhängig sind und vom Fuhrparkbetreiber teils auch direkter beeinflusst werden können. Hingegen müssen manche Fixkosten, wie beispielsweise Inpektions- und Wartungskosten, Kfz-Steuer, der Wertverlust, bis zu einem gewissen Grad auch die Reifen- und Versicherungskosten vergleichsweise erst einmal als gegeben hingenommen werden. Bei den Treibstoffkosten allerdings ergeben sich vornweg die Ansatzpunkte Motorisierung, Fahrweise – und auf Dauer – die Routenoptimierung.

Seitens der Fahrzeughersteller sind die verbrauchsoptimierten so oder anders genannten „Blue“-Versionen – zumeist geht es dabei um optimierte Diesel-Fahrzeuge – der letzte Schrei. Wo sie derzeit noch mit adäquaten, herkömmlich angetriebenen Modellen verglichen werden können – das ist beispielsweise bei BMW und Mercedes mit nahezu ausschließlicher „Blue“-Modellpalette kaum noch möglich – stellen sie nach den jeweiligen Werksangaben Treibstoffkosten-Ersparnisse zwischen aktuell 6,6 und 13,2 Prozent in Aussicht, im Durchschnitt also rund 10 Prozentpunkte. Allein der konsequente Einsatz solcher Modelle im eingangs zitierten Beispiel-Fuhrpark mit 500 Mittelklasse-Diesel-Kombis mag also bereits eine jährliche Treibstoffkosten-Ersparnis von mehr als 100.000 Euro generieren.

Die Fahrweise: Schon vor mehr als zehn Jahren hat ein Entwicklungsingenieur von Volkswagen Nutzfahrzeuge festgestellt, um nicht zu sagen, prophezeit, es nehme etwa zehn bis 15 Jahre Entwicklungszeit in Anspruch, den Verbrauch durch konstruktive Maßnahmen auch nur um einen halben Liter pro 100 Kilometer zu senken, hingegen habe der Fahrer durch die Fahrweise sofort 1,5 bis zwei Liter in der Hand. Das war damals eine Aussage für das Transporter-Segment, die offenbar aber auch viele Körnchen Wahrheit für den Pkw-Sektor enthielt, vielleicht mit dem Unterschied, dass hier durch konstruktive Lösungen etwas mehr und durch den Gasfuß des Fahrers etwas weniger drin ist.
Das belegen jedenfalls die seit drei, vier Jahren von verschiedenen Anbietern durchgeführten Öko-Fahrtrainings speziell auch für Fuhrparkbetreiber. Hierbei geht es um die möglichst nachhaltige Schulung einer ganz bestimmten Fahrweise, die auf ausgesuchten Strecken nachgewiesenermaßen nicht langsamer macht, aber deutlich weniger Treibstoff kostet. Diese Schulungen beherzigen in Theorie und Praxis, von Detail-Variationen im Stundenplan abgesehen, wesentlich die Vermittlung folgender Spartipps:



Der Audi A4 Avant 2.0 TDI DPF in der 120 g-Version spart nach Werksangaben 11,5 Prozent Treibstoff

Grundsätzlich niedertourig fahren: Kein Gas geben beim Starten – im ersten Gang nur anfahren, dann sofort in den zweiten Gang schalten, bei etwa 2.000 Umdrehungen in den dritten Gang. Mit 40 km/h im vierten Gang oder mit 50 km/h im fünften Gang zu fahren, ist nicht untertourig, sondern ökonomisch. Frühes Hochschalten spart Sprit, das gilt ganz besonders für die kleinen Gänge, in denen der Fahrer schnell in einen hohen Drehzahlbereich kommt. Die Autos sind heute mit Motoren ausgestattet, die den optimalen Drehzahlbereich selbst regulieren, daher so lange wie möglich in hohen Gängen fahren. Wer auf die Ampel zufährt, sollte nicht durch Herunterschalten bremsen.

Gleichmäßiges Fahren ist ökonomisch: Um möglichst wenig zu bremsen und später nicht wieder Gas geben zu müssen, sollte der Fahrer vorausschauend fahren und stets die Bremslichter der Vorderfahrzeuge im Blick haben.

Nicht im Leerlauf den Berg herunter- oder auf eine Ampel zufahren: Durch das Kuppeln muss

der Motor eine zusätzliche Leistung erbringen und verbraucht dabei im Schnitt weitere 1,8 Liter Treibstoff.

Den Motor abstellen lohnt sich schon bei einer Minute Stillstand: Mit dem sonst verbrauchten Benzin kann man 400 Meter fahren. Theoretisch rechnet es sich schon nach drei Sekunden, den Zündschlüssel zu drehen. Praktisch ist das aber nur bei längerem Stehen an Baustellen-Ampeln oder Bahnübergängen.

Die Zahlen sprechen für sich

Bei LeasePlan wurden zwischen dem ersten Quartal 2007 und dem vierten Quartal 2008 veranstaltete Öko-Fahrtrainings mit Dienstwagennutzern aus Kunden-Fuhparks mit drei- und vierstelligen Flottengrößen statistisch ausgewertet. Danach lagen schon auf Anhieb die erzielten Einsparungen durch verbrauchsoptimierte Fahrweise im Durchschnitt aller Trainings-Teilnehmer bei 4,9 Prozent. Das würde auf den oben zitierten Beispiel-Fuhrpark projeziert noch einmal eine Treibstoffkosten-Ersparnis von mehr als 56.000 Euro im Jahr bedeuten.

Das eigentliche Potenzial solcher Maßnahmen liegt aber wohl noch deutlich höher: Denn die jeweils besten Fahrer des Trainings – zugegeben Einzelfälle – lagen im Durchschnitt sogar noch 7,3 Prozentpunkte unter den Werksangaben der Hersteller! Bezogen auf den Realverbrauch im Fuhrpark vor Trainingsbeginn bestünde somit sogar ein theoretisches Einspar-Potenzial von nahezu 25 Prozent und damit im Beispiel-Fuhrpark von mehr als 280.000 Euro jährlich – theoretisch, nicht sofort, nicht durch jeden Fahrer. Wenn aber die Öko-Trainings nachhaltig veranstaltet würden, wäre schon die Hälfte dieses Betrages ein lohnenswertes Ziel, das im übrigen sogar auch noch über dem Ergebnis läge, das durch eine technologische Optimierung des Fuhrparks erzielt werden könnte.

Nachhaltige Veranstaltung der Ökotrainings ist wichtig

Es ist denn auch so, dass die LeasePlan-Ergebnisse andernorts ihre Bestätigung fanden. So meldete 2010 einer der größten Flottenbetreiber in Deutschland, die Telekom, ebenfalls ganz klare Resultate im Hinblick auf die Sensibilisierung der Fahrer. Bereits 2009 seien 4.000 Fahrer über Öko-Fahrtrainings für die Umsetzung der Nachhaltigkeitsstrategie des Unternehmens in punkto CO_2-Reduzierung geschult worden, bis Ende 2010 sollten noch einmal 9.000 weitere Fahrer folgen. Dabei wäre nach den Fahrerschulungen im Schnitt der Kraftstoffverbrauch der Fahrzeuge um rund 10 Prozent reduziert worden.

Hochgerechnet auf die gesamte Flotte ergebe sich dadurch bei den aktuellen jährlichen Kraftstoffkosten von rund 80 Millionen Euro ein Einsparpotenzial von jährlich acht Millionen Euro. Zudem dürfe seit April 2010 bei der Telekom kein Dienstwagen mehr angeschafft werden, der laut Herstellerangaben mehr als 190 g CO_2/km emittiere. Im Dezember 2010 erhielt das Unternehmen für seine Nachhaltigkeits-Strategie das „Bluefleet"-Zertifikat des TÜV Rheinland.



Der Volvo V 70 DRIVe spart nach Werksangaben 10,9 Prozent Treibstoff

Anderes Beispiel: Die Stadt Darmstadt hatte bereits 2006 im Sinne des Klimaschutzes damit begonnen, ihre Mitarbeiter mit ökologischen Fahrtrainings zu energiesparendem Autofahren anzuleiten. Durch das Öko-Fahrtraining wären hier zehn bis 20 Prozent der Betriebskosten eingespart worden. Insgesamt will die Stadt bis 2015 den Gesamtausstoß an Kohlendioxid um weitere 20 Prozent verringern. Die Fahrer-Erfahrungen aus dem Öko-Fahrtraining hier: Ersparnis von etwa einem Liter Sprit pro 100 Kilometer auf der gewohnten Fahrstrecke.

In Summe lässt sich also grob festhalten: Durch Spritspar-Trainings, die allerdings auch nachhaltiger durchgehalten werden müssen und sinnvollerweise durch Spritspar-Wettbewerbe im Unternehmen ergänzt werden sollten, sind auf Anhieb etwa fünf bis zehn Prozent Kostenersparnis zu erzielen, durch konsequenten Einsatz von so genannten „Blue"-Modellen etwa weitere 10 Prozent. Damit dürften insgesamt etwa 15 bis 20 Prozent Treibstoffkosten-Ersparnis drin sein. Schon diese Werte würden bei dem eingangs zitierten 500 Wagen-Beispiel jährlich rund um die 200.000 Euro Einsparung ausmachen, die das Unternehmen mehr in sein Kerngeschäft investieren könnte.

Nicht zu vergessen die längerfristige Wirkung, wenn denn möglichst viele Fuhrparks diese Maßnahmen anwenden würden: Eine sinkende Nachfrage nach Treibstoffen mag ja auch helfen, deren Preise auf Dauer im Rahmen zu halten – oder gar zu senken.


Spritspar-Trainings können auf Anhieb zwischen fünf und zehn Prozent Kosten-Ersparnis einbringen

Zu Besuch im Audi Zentrum Koblenz, bei der Löhr & Becker AG

Ein Partner der punktgenau versteht



„Die Kundenbetreuung steht immer im Mittelpunkt“: Empfang des Audi Zentrums Koblenz


1988 als weltweit erstes Audi Zentrum eröffnet

Morgens um neun war die Welt in jenem Audi Zentrum, das zur Löhr & Becker AG in Koblenz gehört, bemerkenswert in Ordnung am 11. März. Das Fachgespräch „Audi im Flottenmarkt an der Front“ fand in lockerer Atmosphäre und bei guter Stimmung statt. Es war insbesondere auch den beiden Vertretern eines Audi-Firmenkunden an diesem Tag anzumerken, dass sie sowohl mit den Audi-Produkten im Fuhrpark, als auch mit der Betreuung durch das Audi Zentrum Koblenz hochzufrieden sind. Und es mag bisweilen auch für einen Automobilhersteller und ein Autohaus nichts Schöneres geben, als wenn der Kunde das sagt.

„Firmenwagen sind einerseits etwas Repräsentatives, für uns sind die Fahrzeuge auch in der Außenwirkung gegenüber unseren Kunden wichtig, wir wollen uns auch darüber professionell darstellen“, begründet eingangs Anthony M. Blencowe, Geschäftsführer der Videojet Technologies GmbH in Limburg, die Wahl der Marke Audi für seinen User Chooser-Fuhrpark. „Andererseits müssen sie aber auch Nutzfahrzeuge in Anführungszeichen sein, Bewegungs-Instrumente für unsere Außendienst-Mitarbeiter. Die legen natürlich Wert darauf, sicher und zuverlässig zu fahren. Ein zuverlässiges Fahrzeug bringt sie sicher zum Kunden und wieder nach Hause, sie können ihre Termine einhalten, und wir können unsere Geschäfte abschließen. Somit spiegelt sich die Zuverlässigkeit des Fahrzeugs hernach auch in der betriebswirtschaftlichen Betrachtung wider.“

Mit derzeit weltweit über 275.000 installierten Systemen zählt sich Videojet Technologies zu den erfolgreichsten Anbietern von industriellen Kennzeichnungssystemen. Das Sortiment umfasst Klein- und Großschrift-Tintenstrahldrucker, Laser-Kennzeichnungssysteme, Thermotransfer-Drucksysteme, Codier- und Etikettier-Systeme. Das Unternehmen befindet sich seit über 40 Jahren im Markt, der Fuhrpark in Limburg umfasst momentan rund 120 Fahrzeuge. In der Unternehmensgruppe sind es zirka 1.200.

„Bei allen Kriterien, die im Flottenmarkt besonders relevant sind, die sich in Zahlen, Daten, Fakten aufführen lassen,“ ergänzt Ralf Weichselbaum, Leiter Verkauf an Großkunden bei der AUDI AG, aus Sicht des Fahrzeugherstellers einleitend, „belegen unsere Marktforschungen aber auch: Das Automobil ist auch hier ein sehr emotionales Thema. Die Dienstwagen-Beschaffung ist für Unternehmen deshalb immer auch eine Frage der Arbeitgeber-Attraktivität. Auch aus diesem Grund setzen unsere Kunden auf Audi.“

Die Marke habe in den vergangenen Jahren eine bemerkenswerte Entwicklung erreicht und setze ihren Weg an die Spitze des Premiumsegments konsequent fort. „Heute hat Audi einen einzigartigen Marken-Klang“, führt Weichselbaum weiter aus. „Audi ist der Erfinder des quattro, wir sind TDI-Pionier und haben den Aluminium-Leichtbau in die Großserie gebracht. Audi steht für Vorsprung durch Technik, den wir mit jedem unserer Modelle aufs Neue belegen.“

„Mit unserem Kunden Videojet sitzt ein sehr erfolgreiches Unternehmen mit am Tisch sitzt,“ beleuchtet Hans-Jürgen Persy, Vorstandsvorsitzender der Löhr & Becker AG, noch einen weiteren Aspekt, „das richtet die Markenwahl nicht nur an Zuverlässigkeit und Effizienz des Produktes aus, sondern auch an der Innovationskraft der Marke. Ein Unternehmen wie Videojet sucht natürlich auch erfolgreiche Partner, erfolgreiche Kunden kaufen auch gern bei Gewinner-Marken. Wir bei Löhr & Becker haben uns bereits 1973 ganz bewusst für Audi entschieden und 1988 das weltweit erste Audi Zentrum eröffnet. Audi bietet unseren Kunden nicht nur technologisch unheimlich viel, sondern auch eine starke, faszinierende Marke.“ Hier spielt auch das wegweisende Design aus Ingolstadt eine entscheidende Rolle: „Solch emotionale Autos fahren zu können, ist auch für einen Dienstwagen-Nutzer eine inspirierende Erfahrung.“


Ralf Weichselbaum, AUDI AG:

„Das Automobil ist ein sehr emotionales Thema. Die Dienstwagenbeschaffung ist deshalb auch eine Frage der Arbeitgeber-Attraktivität. Auch aus diesem Grund setzen unsere Kunden auf Audi.“

Persy unterstreicht die lange Löhr & Becker-Tradition, geht auf die Unternehmens-Gründung

„Unser Ziel ist in jeder Hinsicht eine Premium-Dienstleistung“: Ralf Weichselbaum (Audi AG), Anke Wirth (Löhr & Becker), Anthony M. Blencowe (Videojet), Jens Janßen (Videojet), Hans-Jürgen Persy (Löhr & Becker) und Mike Mahr (AUDI AG, v. li.)

im Jahr 1892 ein und berichtet, dass Carl Löhr schon Anfang des 20. Jahrhunderts Werksfahrer für Adler gewesen sei. „In unserem Archiv finden Sie noch viele faszinierende Bilder aus dieser Zeit; bei Löhr & Becker ist über die Jahrzehnte eben auch viel Marken-Substanz gewachsen“, betont der Vorstandsvorsitzende. „Heute betreiben wir vier der 194 Leistungszentren des Volkswagen-Konzerns, in denen Audi neben den anderen starken Marken unser Premium-Dach ist. Welche Faszination von den vier Ringen heute ausgeht, sehen wir gerade bei unseren mehrtägigen Fahrevents. Das Interesse, eines der Audi-Modelle intensiv erleben zu können, ist überwältigend.“

„Bei Audi steht neben dem Produkt seit jeher immer die Kundenbetreuung im Mittelpunkt“, ergänzt Mike Mahr, Regionalleiter der Audi Region West. „Persönlicher, individueller Service – darauf können die Menschen bei Audi zählen. In unseren fünf Vertriebs-Regionen arbeitet unser qualifizierter Außendienst sehr intensiv mit den Kunden und den Händlern zusammen und trägt dafür Sorge, dass unsere Begeisterung beim Kunden ankommt.“

„In dieser Beziehung sind wir auch mit unseren 14 Gebietsleitern für das Großkundengeschäft in Deutschland sehr gut aufgestellt“ pflichtet Ralf Weichselbaum bei. „Kundenbetreuung ist ein entscheidendes Thema, heute mehr denn je. Sie müssen mehr als den Namen des Kunden kennen, auf seine Bedürfnisse und Wünsche individuell eingehen können, ihm mit schnellem und zuverlässigem Service zur Seite stehen. Überall dort, wo der Kunde mit der Marke in Berühung kommt, wollen wir unser Premium-Versprechen mehr als erfüllen – wir wollen ihn positiv überraschen.“

„Natürlich ist das treibende Moment das Image, einen Audi fahren zu können“, unterstreicht Anthony M. Blencowe für den Kunden Videojet. „In unserer Geschäftsleitung wurde traditionell immer gern Audi gefahren, das gilt nach wie vor. Das Schöne daran ist – das wird auch von den Mitarbeitern so zur Kenntnis genommen –, dass alle Modelle, in unserem Fall vom A4 bis zum A6 in den verschiedenen Motorisierungen und Ausstattungsvarianten, durchweg überzeugen: Die Fahrzeuge sind sehr hochwertig, ganz gleich, in welchem Fahrzeugsegment, das ist ein durchgängiges Konzept. Außerdem setze ich mich in einen Audi hinein und fühle mich wohl. Schließlich ist es für mich als Unternehmensleitung in-



„Die Marke hat eine bemerkenswerte Entwicklung erreicht“: Showroom des Audi Zentrums Koblenz bei Löhr & Becker (o.)

„Überall dort, wo der Kunde mit der Marke in Berührung kommt...“: Neufahrzeug-Konfigurator im Foyer (u.)



teressant zu beobachten, dass meine Mitarbeiter beim Auftritt vor dem Kunden mit solchen Fahrzeugen auch die Wertigkeit unserer Marke widerspiegeln."
„Wie ein Mensch, der einen Raum betritt, sofort bemerkt, ob er sich wohl fühlt, so ist das auch beim Auto", pflichtet Ralf Weichselbaum bei. „Der Mitarbeiter verbringt viel Zeit in diesem Auto, er möchte komfortabel Platz haben, sich aber auch nicht im Auto verlieren. Er wünscht sich ansprechende Materialien und dass sich alle Bedien-Funktionen an dem Platz befinden und so funktionieren, wie er es intuitiv erwartet."

Anschließend vertiefen die Gesprächsteilnehmer das Thema Kundenbetreuung durch die Löhr & Becker AG. „Das ist grundsätzlich schon ein sehr spannendes Dreiecksverhältnis, dass Sie immer wieder in der Balance halten wollen", führt Anthony M. Blencowe die Sicht des Kunden ein. „Auf der einen Seite haben Sie den Mitarbeiter, der sein Wunsch-Fahrzeug haben möchte, auf der anderen Seite leben Sie die Unternehmens-Philosophie, selbst so wenig wie möglich mit den Fahrzeugen zu tun haben zu wollen. Wir sind nun einmal industrieller Kennzeichner und kein professioneller Fahrzeughalter. In einer solchen Situation brauchen Sie einen Partner, der das punktgenau versteht und ernst nimmt. Dieses Dreiecksverhältnis muss immer wieder kultiviert und gepflegt werden, dass es nicht aus der Balance gerät. Und das gelingt den Mitarbeitern von Löhr & Becker, glaube ich, sehr gut."



Anthony M. Blencowe, Videojet:

„Firmenwagen sind einerseits etwas Repräsentatives, für uns sind die Fahrzeuge auch in der Außenwirkung gegenüber unseren Kunden wichtig, wir wollen uns auch darüber professionell darstellen. Andererseits müssen sie aber auch Nutzfahrzeuge in Anführungsstrichen sein."

„Wir hatten früher mit einem Lieferanten zu tun, bei dem es zu sehr vielen Rückfragen kam", erinnert sich Jens Janßen, Fuhrparkverantwortlicher bei Videojet. „Wenn ich dagegen bei Löhr & Becker entsprechende Aufträge ins Haus gebe, läuft nach einer kurzen Abstimmung alles reibungslos. Es ist für mich im Tagesgeschäft wichtig, dass ich so wenig wie möglich Berührungspunkte habe. Die nächste Kontaktaufnahme besteht dann darin, dass das Fahrzeug von hier aus direkt zum Mitarbeiter geliefert wird. Ausschlaggebend für die Geschäftsbeziehung zu Löhr & Becker waren letztlich das komplette Konzept, das uns hier geboten wurde, und die relative Nähe zu unserem Hauptsitz in Limburg. Schon bei den ersten Besuchen der Mitarbeiter der Löhr-Gruppe kam auf unserer Seite ein gutes Bauch-Gefühl hoch, daher fiel im Januar 2009 die Entscheidung zu Gunsten dieses Lieferanten."



„Flottenmarkt an der Front" in Koblenz: Bernd Franke (FM), Ralf Weichselbaum (AUDI AG), Mike Mahr (AUDI AG), Hans-Jürgen Persy (Löhr & Becker), Jens Janßen (Videojet), Anthony M. Blencowe (Videojet), Anke Wirth (Löhr & Becker) und Erich Kahnt (FM, v. li.)



„Das Verhältnis muss immer wieder kultiviert und gepflegt werden" (re.)

„Als wir die ersten Gespräche mit Videojet führten, bemerkten wir recht schnell den hohen Anspruch, dem wir unbedingt gerecht werden sollten", bestätigt Anke Wirth, Leiterin Vertrieb Groß- und Firmenkunden bei der Löhr & Becker AG. „Um auf die Bedürfnisse der in Deutschland verteilten Videojet-Gesellschaften optimal eingehen zu können, haben wir für diesen Kunden ein eigenes Betreuungs-Team zusammengestellt. Die Großkundenabteilung besteht aus zertifizierten Flottenmanagementberatern, die auch für Prozess-Optimierungen zuständig sind. Weiter spielen Themen wie UVV, Ladegut-Sicherung oder Führerscheinkontrolle eine wichtige Rolle. Unser Ziel ist in jeder Hinsicht eine Premium-Dienstleistung. Diese bieten wir mit qualifizierten Ansprechpartnern (Großkunden-Berater und Verkäufer) für den Kunden, von denen jeder auf seinem Gebiet Spezialist ist. Damit für alle Beteiligten ein optimaler Informationsfluss gegeben ist, führen wir eine stetig aktualisierte Online-Akte."

„Im Hinblick gerade auch auf die Betreuungsqualität begannen wir 1998 mit einer neuen Konzeption", ergänzt Hans-Jürgen Persy. „Wir setzen seither neben qualifizierten Großkunden-Verkäufern auch ein Team von professionellen Keyaccountern ein. Es geht ganz entscheidend auch darum, für den Kunden Fuhrparkmanagement-Aufgaben zu lösen mit einem funktionierenden Dialog auf hohem Niveau."

Stellt sich noch die Frage, wie letztlich sichergestellt werden kann, dass der Dienstwagen-Nutzer, der User Chooser, der alle drei oder vier Jahre die relativ freie Auswahl im Rahmen der Car Policy hat, dann auch der Marke treu bleibt. „Die Ergebnisse unserer Marktforschung zeigen, dass je größer die Wahlfreiheit ist, umso eher entscheidet sich der User Chooser für Audi", verdeutlicht Ralf Weichselbaum. „Der entscheidende Punkt ist dabei der direkte Draht zum User Chooser, in diesem Fall im Hause Löhr & Becker. Hier vor Ort lässt er sich beraten über Ausstattungsvarianten und Lieferbedingungen, hier wird für ihn das konkrete Angebot erstellt, und hier genießt er individuellen, zuvorkommenden Service."
„Ich kann das so nur bestätigen", pflichtet Anke Wirth für das Audi Zentrum Koblenz bei. „Wenn der Kunde mit seinem Audi, mit unserem Service und Betreuungskonzept zufrieden war, wenn wir unseren Job gut gemacht haben, ist die Wahrscheinlichkeit sehr hoch, dass er wieder Audi wählt."



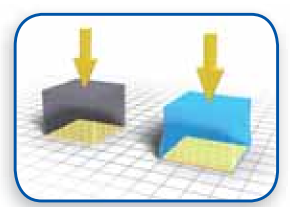
GOODYEAR Eagle F1 ASYMMETRIC 2

Steht, während andere noch bremsen

Der Eagle F1 Asymmetric 2 mit ActiveBraking Technologie

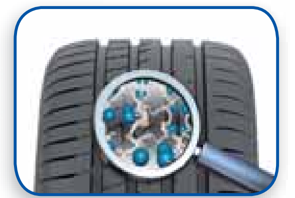






Höherer Straßenkontakt beim Bremsen

Kürzerer Bremsweg auf trockener und nasser Fahrbahn



Bessere Traktion und Haftung auf trockener und nasser Fahrbahn

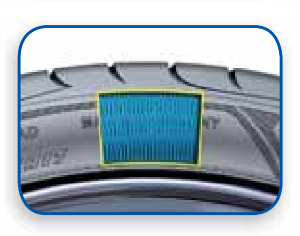
Verbessertes Handling bei Nässe und Trockenheit





Gewichtsoptimierter Aufbau

Verbesserte Kraftstoffeffizienz



Erhöhte gleichmäßige Druckverteilung

Bessere Bremseigenschaft und mehr Grip auf trockener Fahrbahn





www.goodyear.de
Besuchen Sie uns bei facebook.com/GoodyearDeutschland



Safety together

Elektrische Impulse



Gedanken zu Alternativantrieben: Exklusivbericht vom BME-Thementag „Nachhaltige Fuhrparkkonzepte“

Am 7. Februar war es wieder soweit: Fuhrparkverantwortliche, Autohersteller, Leasinganbieter sowie Stromanbieter trafen sich auf dem BME-Thementag in Sulzbach/ Taunus, um über das brandaktuelle Thema „Nachhaltige Fuhrpark-Konzepte“ zu diskutieren.

Dass natürliche Ressourcen wie Erdöl zur Neige gehen, ist kein Geheimnis. Das Patent von 1855 auf die Herstellung von Kerosin aus Kohle oder Erdöl, das dem kanadischen Mediziner Abraham T. Gesner in den USA erteilt wurde, gilt als Startschuss der Epoche der modernen Erdölindustrie. Ursprünglich suchte man nach alternativen, preisgünstigen Brennstoffen zu Walöl. Stand heute: Erdöl ist der wichtigste Energieträger auf unserem Planeten sowie Ausgangsstoff für die chemische Industrie. Die Debatte über das Verschwinden der Erdölvorräte alarmiert Industrie und Wirtschaft: Welches Szenario offenbart sich der Menschheit, wenn das Erdöl alle ist?

Beim BME-Thementag „Nachhaltige Fuhrparkkonzepte – diskutieren und erleben!“ bekamen Flottenverantwortliche mittels verschiedener Experten- und Praxisberichte einen interessanten Einblick über neue, mögliche sowie flottentaugliche Technologien, die sogar während der Pausen via Probefahrt praktisch erprobt werden konnten. Die Absenkung von Kraftstoffverbrauch und Abgasemissionen gehörte in den letzten Jahren zu den Hauptaufgaben in der Fahrzeugentwicklung. Während laut Bundesregierung 2012 65 Prozent der Neuwagen auf einen Wert von 130 Gramm CO_2 pro Kilometer kommen müssen, sollen 2015 100 Prozent der Fahrzeuge diesen Emissionswert nicht überschreiten. Können die Hersteller diesen Grenzwert nicht erreichen, drohen Geldbußen. Für den Flottenbetreiber steht die Fuhrparksteuerung deshalb ganz unter dem Stern Umwelt plus Nachhaltigkeit.

Peter Stamm, Leiter Flottenmanagement und Personentransfer bei der Boehringer Ingelheim Pharma GmbH & Co. KG und Mitglied der BME-Fachgruppe Fuhrparkmanagement, begrüßte zu Beginn die Teilnehmer und lud diese zu aufschlussreichen Vorträgen über Umweltaspekte im Fuhrpark, alternative Antriebe sowie viele weitere „Pro-grüne-Flotte“-Themen ein. Mit „Steuerung eines Fuhrparks unter Umweltaspekten“ eröffnete Oliver Dehne, Leiter Consulting bei der Car Professional Fuhrparkmanagement und Beratungsgesellschaft mbH & Co. KG in Hamburg die Vortragsrunde. Warum sich Unternehmen zunehmend für eine grüne Flotte entscheiden, sei offensichtlich: Das Unternehmensimage solle in allen Geschäftsbereichen verbessert werden – es gelte, sich für ein umweltfreundlicheres Handeln und Denken zu engagieren. In Bezug auf die Unternehmensflotte könnten engagierte Fuhrparkmanager eine Verbesserung der Restwerte sowie damit verbundene, attraktivere Leasingraten langfristig erzielen. „Es bleibt jedoch abzuwarten, wie sich der Markt letztendlich entwickelt“, so Oliver Dehne, denn eine umweltfreundlichere Flotte nütze umweltbewussten Flottenbetreibern nichts, wenn sich dabei das falsche Fahrverhalten der Dienstwagenfahrer nicht ändere. Grenzwertdefinitionen sowie ein so genanntes Bonus-Malus-System – ein „Belohnsystem“ – für die Dienstwagenfahrer könnten diese dahingehend sensibilisieren, sich für ein verbrauchsarmes Fahrzeug zu entscheiden. Die Umsetzung einer grünen Flotte sei ein Vorhaben, an dem alle – Fuhrparkleiter, Personalabteilung, Marketingabteilung, Einkauf, Vertrieb, Geschäftsführung aber auch der Dienstwagenfahrer – teilnehmen müssen, um auch erfolgreich zu sein.



In der Pause tauschten sich Helene Lindh, Mitglied der Geschäftsleitung bei der Carano Software Solutions GmbH, und Patrizia Kaluza (Flottenmanagement), über die vielen, aufschlussreichen Ergebnisse des BME-Thementages aus (o.)

Gunter Glück, Geschäftsmitglied Kundenbetreuung LeasePlan Deutschland GmbH, reflektierte den Interessenkonflikt „Umwelt – Kosten – Motivation“ mit dem Ziel, Kunden auf dem Weg zu einer grünen Flotte erfolgreich zu begleiten (li.)







Bernd Große Holtforth, Referent Business Development E-Mobility Fleet bei der RWE Effizienz GmbH, im Gespräch mit Patrizia Kaluza (Flottenmanagement) über das mögliche Stromtankstellennetz der Zukunft (li.)

Peter Stamm, Leiter Flottenmanagement & Personentransfer bei der Boehringer Ingelheim Pharma GmbH & Co. KG sowie Mitglied der BME-Fachgruppe Fuhrparkmanagement, übernahm den fachlichen Vorsitz und die Moderation beim BME-Thementag (re.)

Udo Lambrecht, Fachbereichsleiter Verkehr und Umwelt, IFEU – Institut für Energie- und Umweltforschung Heidelberg GmbH, unterstrich die bedeutende Wirkung aber auch die Folgen, die durch den Einsatz verbesserter und alternativer Antriebe entstehen könnten. Bei der Diskussion über die Notwendigkeit alternativer Antriebe müsse sich die Menschheit auch mit dem Problem der zunehmenden Verkehrsdichte befassen. Zwar sei die Elektromobilität zusammen mit erneuerbaren Energien ein Pro für die Umwelt, doch man müsse sich auch mit den Fragen rund um das Thema Herstellung, Nutzen sowie Recycling der Batterien beschäftigen. Umweltfreundlichkeit bedeute schließlich auch, dass die Hersteller eine differenzierte Berücksichtigung auf die spätere Entsorgung der Fahrzeuge – sprich auf die Materialien und die Batterie – schon heute in Angriff nehmen müssen.

Zu Wort kamen auch die Hersteller. So luden Michael Christof und Frank Kemmerer, beide Mercedes-Benz Vertrieb Deutschland in Berlin, zum Vortrag „Powertrain Strategy" ein, bei dem es um nachhaltige Energiekonzepte und Mobilitätswege sowie alternative Antriebe bei Mercedes-Benz ging. Dabei unterstreicht der Hersteller, dass die Umsetzung einer „grünen Technologie" und einer pro-aktiven CO_2-Steuerung eine Herausforderung sei und Mercedes-Benz insbesondere auf seine neuen Motorengenerationen ab 2011 setze. Faszination wolle man dabei stets auch mit Verantwortung verknüpfen, so Michael Christof. Auch der Hersteller Mercedes-Benz hebt hervor, dass ein grünes Energie-Management nicht allein durch die Anschaffung von verbrauchsoptimierten Modellen zum Erfolg führ, sondern auch die Fahrer beispielsweise durch Fahrertrainings eingebunden werden müssen. Großes Ziel des Herstellers sind ein serienmäßiges Start-Stopp-System sowie ein Direkteinspritzsystem, das auch über eine Direktstartfunktion des Motors verfügt. Sprit sparen, CO_2-Reduktion, Materialneuheiten und technische Innovationen stehen hier im Vordergrund.

Dirk Breuer, Pressesprecher Technik bei der Toyota Deutschland GmbH in Köln, schnitt das Thema nachhaltige Mobilität in Verbindung mit einer Null-Emissions-Strategie an, und stellte damit den Weg des Herstellers Toyota mit dem richtigen Fahrzeugkonzept zur richtigen Zeit anhand des Beispiels Toyota Prius als Plug-in-Hybrid-Modell für das Flottengeschäft der Zukunft vor. Bereits seit 1997 beschäftigt sich der japanische Hersteller mit der Vollhybridtechnik. Erfolgreiche Strategien sind das Ergebnis von Forschung und Technologienentwicklung, die sich in der Hybridtechnologie des Prius niederschlagen – wer an dieser Stelle misstrauisch war, konnte sich auf dem Gelände des Dorint Hotels in den Pausen ein erstes Bild mittels Probefahrt mit dem Prius machen. Somit präsentiert Toyota durchaus als wettbewerbsfähiger Importeur ein Modell, das sich für eine grüne Flotte eignen könnte. Letztendlich kommt es künftig immer auf den Bedarfszweck und die Nutzungskapazität solcher Alternativantriebe in einem Fuhrpark an.

„Elektromobilität mit Wasserstoff und Brennzelle" schreibt sich die Adam Opel AG auf die Agenda. Dr. Lars Peter Thiesen, Leiter Einführungsstrategie Wasserstoff und Brennstoffzelle Europa bei der Adam Opel AG, erläutert den Teilnehmern die Strategie der Rüsselsheimer, CO_2-Emissionen zu reduzieren und Alternativantriebe zu fördern – dabei steht der Entwicklungsstand der Brennstoffzellentechnologie am Beispiel Opel Ampera im Vordergrund, der Ende 2011 in den regulären Verkauf gehen soll. Warum Brennstoffzelle? Am Beispiel des Testmodells Opel HydroGen4 – ein Brennstoffzellensystem der vierten Generation – könne der Hersteller bereits jetzt hohe Reichweiten, ohne Einschränkungen bei der Fahrzeuggröße oder Funktionalität hinnehmen zu müssen, Null-Emissionen, Alltagstauglichkeit, Dynamik, Systemhaltbarkeit und selbst einen Betrieb bei Minustemperaturen als Ergebnis hervorheben. Offen bleibt – wie bei den meisten alternativen Antriebstechnologien –, wie sich dieses Konzept in der Gesamtstrategie der Alternativantriebe in Zukunft einordnen wird.
Gunter Glück, Geschäftsleitungsmitglied Kundenbetreuung LeasePlan Deutschland GmbH aus Neuss, vertrat die Leasing-Branche auf dem BME-Thementag. „Elektromobilität unter Aspekten der Total Costs of Ownership", lautete sein Vortrag. LeasePlan ist bereits seit 2007 aktiv dabei, mit einem so genannten Greenplan das Umweltengagement von Flottenbetreibern zu fördern; bedeutsam sei auch ein wirksames Incentive-Programm: Fahrertrainings mit dem Ziel „eco-Driver". Thomas Dera, Abteilungsleiter Gebäudemanagement der Stadtwerke Kiel AG und LeasePlan-Referenzkunde, skizzierte die Umsetzung der einzelnen Maßnahmen: gezielte Fuhrparkanalyse und –Beratung, sinnvolle Kostenbewertung und regelmäßige Reportings, die Einblendung bisheriger Negativ-Erfahrungen, die Unterstützung bei der Fahrzeugbeschaffung und last but not least, die Bereitstellung intelligenter Nutzungs- und Abrechnungskonzepte. So könnten Fuhrparkverantwortliche diesen schwierigen Balance-Akt zwischen Umwelt, Kosten und Motivation dauerhaft und erfolgreich halten.

Und woher kommt die Energie unserer mobilen Zukunft? René Caplan, Leiter Business Development B2C RWE E-Mobility von der RWE AG mit Sitz in Essen, schloss die Runde mit seinem Vortrag „Zukunft Elektromobilität mit RWE" und interessanten Ansätzen und Fakten aus Sicht der Energieversorger. Für RWE ist Elektromobilität ein wichtiger Schritt in Richtung klimafreundliche Mobilität. Letztendlich hinge der Erfolg dieses Alternativantriebs von einer ausgereiften Bündelung aus grünem Strom und intelligenter Infrastruktur ab.

So endete ein informativer und aufschlussreicher BME-Thementag, bei dem das Plenum interessiert und angeregt diskutierte – nicht nur nachträglich zu den Vorträgen, auch während der Pausen nutzten die Teilnehmer die Gelegenheit, Erfahrungen und Meinungen auszutauschen. Selbstverständlich steht das Thema noch am Anfang. Doch die ersten Schritte in die richtige Richtung sind getan. Elektromobilität sowie alternative Antriebe sind aufgrund der Tatsache, dass der fossile Brennstoff Erdöl unaufhaltsam zur Neige geht, notwendig, um ein Mobilitätsnetz, das mit der Weltbevölkerung wachsen wird, ermöglichen zu können. Alle Beteiligten sind auf gutem Wege – am Ende sind Verbraucher sowie Fuhrparkmanager als Kunden und Abnehmer für die alternative Antriebe gefragt. Denn ohne sie verpufft jede technologische Innovationsidee. 2011 als Jahr der Elektromobilität – ein guter Gedanke, den jeder für sich einmal in den Vordergrund stellen sollte. Schließlich werden unsere Gedanken auch durch elektrische Impulse geleitet.



Frank Kemmerer und Michael Christof (v. li.), beide Mercedes-Benz Vertrieb Berlin, stellten die Powertrain Strategy von Mercedes-Benz vor (li.)

ES GIBT MEHR IM LEBEN ALS KOSTENMINIMIERUNG.

ES GIBT DIE FREUDE DER AD-MITARBEITER, DAS LOB DES CFO, DAS GEFÜHL, EINEN KLEINEN BEITRAG ZUM UMWELTSCHUTZ ZU LEISTEN, UND DAS LÄCHELN BEIM BLICK ZURÜCK IN DER TIEFGARAGE. DESHALB GIBT ES DEN VOLVO V60 ODER VOLVO S60 DRIVe.

AB 23.487,39 €*





Sparsam, effizient – und vor allem attraktiv. Die neuen Volvo S60 und Volvo V60 DRIVe Modelle sind nun auch schon mit besonders günstiger Einstiegsmotorisierung erhältlich. Die Dieselmotoren mit Common-Rail-Direkteinspritzung und 84 kW (115 PS)* ermöglichen so noch ökonomischeres Fahren.
Dabei beeindrucken die exklusive Limousine und der vielseitige Sportkombi nicht nur durch ihren geringen Verbrauch, sondern bringen auch eine Menge Fahrspaß in die gehobene Mittelklasse.

Erleben Sie den Volvo V60 DRIVe und den Volvo S60 DRIVe live bei einer Probefahrt, direkt bei Ihrem Volvo Partner oder unter www.volvocars.de/fleet-DRIVe





Volvo. for life

* Unverbindliche Preisempfehlung der Volvo Car Germany GmbH ohne Überführungskosten für den Volvo S60 DRIVe 84 kW (115 PS): Kraftstoffverbrauch im Testzyklus: innerorts 5,1, außerorts 3,9 und kombiniert 4,3 l/100 km; CO_2-Emissionen im kombinierten Testzyklus: 114 g/km.

Alle Preisangaben zzgl. gesetzlicher Mehrwertsteuer. Angebot gültig bis 30. April 2011.

Gelungener Start

*Der **Bundesverband Fuhrparkmanagement** lud zum ersten offenen Verbandsmeeting ein, und über 90 Gäste kamen nach Berlin*



Berlin – geplant war eine regionale Informationsveranstaltung, geworden ist es ein ausgebuchtes Event mit über 90 Gästen aus dem gesamten Bundesgebiet. Der Bundesverband Fuhrparkmanagement hatte am 07. Februar 2011 nach Berlin geladen. Ziel war es, den Verband und seine Ziele vorzustellen und die Gelegenheit zu geben, sich über die Verbandsarbeit zu informieren. Daneben wurden den Teilnehmern auch aktuelle Fachvorträge angeboten.

Der Bundesverband hat seinen Sitz in Mannheim und damit in der Stadt, in der vor 125 Jahren von Carl Benz das Automobil erfunden wurde. Dies, so Axel Schäfer, Geschäftsführer des Verbandes, sei sicher nicht der Grund für die Wahl des Verbandssitzes gewesen, aber so gesehen sei Mannheim ein glücklicher Zufall. Und Carl Benz, so Schäfer weiter, hätte sich sicher seinerzeit nicht träumen lassen, welche Dimension das Thema Mobilität einmal haben würde.

Die Ideal Versicherung a.G., als Gastgeber und Gründungsmitglied, eröffnete die Veranstaltung mit einem Grußwort des Vorsitzenden der Vorstände, Rainer M. Jacobus: „Es ist eigentlich erstaunlich, dass es bis Ende letzten Jahres noch keinen solchen Verband für Fuhrparkbetreiber gab“, und „es war überfällig, den Bundesverband zu gründen.“ Damit traf er sicherlich den Nerv der Anwesenden und nicht zuletzt vieler Mitglieder, die ebenfalls nach Berlin gekommen waren.

Der Vorstandsvorsitzende des Verbandes, Marc-Oliver Prinzing, skizzierte in seinem Vortrag nochmals die Ziele und Hintergründe der Verbandsgründung. „Wir haben von Anfang an offene Türen eingerannt“, so seine Feststellung. Bereits in der kurzen Zeit seit der Gründung hat der Verband eine erfreuliche Entwicklung erfahren. Geschäftsführer Axel Schäfer hat mit Unterstützung der Vorstände und einzelner Mitglieder eine erfolgversprechende organisatorische Basis für die weitere Entwicklung des Verbandes geschaffen. Neben der bereits gestarteten intensiven Presse- und Öffentlichkeitsarbeit wurde inzwischen die Homepage um einen eigenen Bereich für die Mitglieder erweitert. Neben Mitgliedern mit Fuhrparks aller Größenklassen haben sich auch erste bekannte Fördermitglieder wie DEKRA, Dataforce und Daimler Fleet Management dem Verband angeschlossen. Zu den Beweggründen einer Fördermitgliedschaft teilt DEKRA zum Beispiel mit: „Wenn es um die sichere Mobilität von Gütern und Menschen geht, vertrauen unsere Kunden und Mitglieder auf die technische und betriebswirtschaftliche Kompetenz und Erfahrung eines inzwischen weltweit tätigen Unternehmens. Mit diesem Know how wird DEKRA künftig auch die Entwicklung und die Arbeit des Bundesverbandes Fuhrparkmanagement unterstützen.“

Wie die Erwartung des Verbandes an die Mitglieder aussieht, stellte Prinzing in seiner Rede nochmals klar: „Wir wollen Ihren Beitrag! Und damit meine ich nicht Ihren Mitgliedsbeitrag in Euro, sondern Ihre aktive Mitarbeit im Verband.“

Einer der nächsten Schritte ist eine stärkere Orientierung in Richtung Nutzfahrzeugfuhrparks. Diese stehen ebenso im Fokus der Verbandsarbeit, wie die PKW-Fuhrparks. Hierzu hatte der Vorstand am Morgen vor der Veranstaltung einen aus der Mitgliedschaft initiierten Beschluss gefasst. Eine Arbeitsgruppe unter Leitung von Vorstandsmitglied Torsten Sievert und den Verbandsmitgliedern Christian Reiter und Thomas Diwersi wird sich gezielt um den Aufbau der Leistungen für diese Mitgliedergruppe kümmern.

Eine der Leistungen des Verbandes, die bereits seit Beginn angeboten wird, ist die kostenfreie Rechtauskunft. Und so war es naheliegend, dass zwei der mittlerweile sieben Verbandsjuristen in Kurzvorträgen einen Einblick in das vorhandene Themenspektrum gaben. Rechtsanwalt Peter Rindsfus aus Hamburg gab einen kurzen Einblick über das, was an Neuerungen auf die Fuhrparkbetreiber in 2011 zukommen wird. Zur Überraschung vieler zeigte im zweiten Vortrag Rechtsanwältin Inka Pichler aus Wiesbaden auf, wie man sich die Kosten für die Bearbeitung von Ordnungswidrigkeiten erstatten lassen kann. Das war auch für viele anwesende Fuhrparkprofis eine überraschende Neuigkeit. Im Mitgliederbereich der Verbands-Homepage stehen dafür bereits Musterformulare zum Download bereit. Den Mitgliedern des Verbandes soll laut Mitteilung des Vorstandes in kurzer Zeit eine umfassende Auswahl an Standardfomularen angeboten werden. Hierzu zählt auch eine vom Juristen geprüfte Nutzungsvereinbarung für Dienstfahrzeuge.

Dass sich Fuhrparkmanager auch mit neuen Themenbereichen befassen und an der kommenden E-Mobilität interessiert sind, aber noch vorsichtig um bereits am Markt erhältliche alternative Antriebe kreisen, führte Marc A. Odinius, Dataforce, aus. So könnte man eines der Ergebnisse der Fuhrparkleiterbefragung und der E-Car-Studie der Dataforce zusammenfassen. Marc A. Odinius, Geschäftsführer von Dataforce, konnte mit einer Vielzahl interessanter Aussagen und Zahlen zum aktuellen Fuhrparkgeschehen in seinem Vortrag aufwarten. Dataforce, das jüngste Fördermitglied des Verbandes, hat eine umfassende Zusammenarbeit mit dem Bundesverband vereinbart.
Am Ende gab Axel Schäfer noch einen kurzen Überblick über die Möglichkeiten und den Nutzen einer Mitgliedschaft im Bundesverband. Die regen Gespräche und Diskussionen nach dem offiziellen Ende der Veranstaltung haben gezeigt, dass eine der Ideen, die zur Verbandsgründung geführt haben, offensichtlich gerne angenommen wird – nämlich unter anderem auch eine Plattform für die fachliche und offene Kommunikation von Fuhrparkverantwortlichen und Fuhrparkdienstleistern zu bieten. Das nächste offene Verbandsmeeting findet am 01. April 2011 in Stuttgart statt. Dortige Schwerpunktthemen werden Dienstwagen-Nutzungsverträge und die Besteuerung von Firmenwagen sein, gerade vor dem Hintergrund der geänderten Lohnsteuerrichtlinien (Unfälle mit Firmenwagen) ein spannendes Thema. Informationen und kostenfreie Anmeldungen sind über die Homepage des Verbandes *www.fuhrparkverband.de* zu erhalten.

Schweden-Power

Auf dem Genfer Automobil-Salon präsentierte der schwedische Premium-Hersteller eine seriennahe Version des ersten Diesel-Plug-in-Hybrids des Modells Volvo V60, die bereits 2012 in den Markt eingeführt werden soll. Das Fahrzeug ist das Ergebnis der engen Zusammenarbeit zwischen der Volvo Car Corporation und dem Energielieferanten Vattenfall. Der V60 Diesel-Plug-in-Hybrid kann sowohl ausschließlich mit Diesel als auch rein elektrisch gefahren werden. Als Elektrofahrzeug könne er eine Reichweite von 50 Kilometern erzielen. An der Hinterachse arbeitet ERAD (Electric Rear Axle Drive) in Form eines Elektromotors mit 70 PS, der seine Kraft aus einer zwölf kWh Lithium-Ionen-Batterie bezieht und sie über ein Sechsgang-Automatikgetriebe überträgt.



Bi-Exzellenz

Der VW Polo BiFuel schafft laut Hersteller mit seinem neuen Motor bis zu 1.400 Kilometer mit einer Tankfüllung. Der bivalente Antrieb des VW Polo BiFuel spare Kraftstoffkosten und senke die CO_2-Emissionen. Der neue 60 kW/ 82 PS starke 1,6 Liter-Vierzylinder benötige 7,6 Liter Autogas auf 100 Kilometer (123g / km CO_2). Der Gastank ist platzsparend in der Reserveradmulde untergebracht. Im LPG-Betrieb könne er Reichweiten von zirka 680 Kilometer erzielen; in Kombination mit dem Benzin-Betrieb eine Gesamtreichweite von bis zu 1.400 Kilometer. Der Polo BiFuel ist in den Versionen Trendline, Comfortline und Highline ab einem Preis von 13.690 Euro netto erhältlich.

E-Projekt

Ein Jahr nach Beginn des Elektromobilitätsprojektes „cologneE-mobil“ leitete Harry Kurt Voigtsberger, NRW-Minister für Wirtschaft, Energie, Bauen, Wohnen und Verkehr, gemeinsam mit Bernhard Mattes, Vorsitzender der Geschäftsführung der Ford Werke GmbH, mit symbolischem Betanken des ersten Ford Transit Connect Electric einen weiteren Abschnitt des Feldversuches ein. Partner dieses Gemeinschaftsprojektes sind neben den Ford-Werken die Stadt Köln, die RheinEnergie AG sowie die Universität Duisburg-Essen. Die Untersuchungen konzentrieren sich auf den Alltag von batteriebetriebenen Fahrzeugen im innerstädtischen Lieferverkehr. Neben den zehn batteriebetriebenen Ford Transit BEV kommen jetzt weitere zehn Ford Transit Connect Electric zum Einsatz. Fünf Ford Focus Electric folgen im Laufe des Jahres und komplettieren den Testfuhrpark.



Premiere

Ab Ende 2011 wird von Renault der Kangoo Rapid Maxi Z.E. die Elektrofahrzeugpalette des französischen Herstellers ergänzen. Die maximale Laderaumlänge beträgt 2,90 Meter mit umgeklapptem Beifahrersitz. Kunden können den Renault Kangoo Rapid Maxi Z.E. mit den gleichen Ausstattungsoptionen ordern, die für die Variante mit Verbrennungsmotor erhältlich sind. Darüber hinaus ist eine Version mit fünf Sitzplätzen möglich. Der Elektromotor des Kangoo Rapid Maxi Z.E. leistet 44 kW/ 60 PS. Je nach Nutzungsbedingungen könne der Transporter eine maximale Reichweite von bis zu 170 Kilometer erreichen. Das Fahrzeug kann von Kunden ganz konventionell gekauft oder geleast werden, lediglich die Lithium-Ionen-Akkus werden zu einem Pauschalpreis von 72 Euro netto monatlich vermietet. Eine Batterieladung kostet laut Hersteller durchschnittlich vier Euro.



Vorbestellung

Seit März können sich Kunden in elf europäischen Ländern eines der ersten 300 Exemplare des neuen Peugeot 3008 HYbrid4 sichern. Die Löwenmarke lanciert damit eine Limited Edition eines Full-Hybrid-Diesels, der ab Herbst dann offiziell in den Verkaufsstart geht. Der 3008 HYbrid4 verfügt über einen 120 kW/ 163 PS starken HDi-Motor sowie einen 27 kW/ 37 PS starken Elektromotor, der die Hinterräder antreibt. Er verfügt über eine Lackierung in Perlmuttweiß sowie verchromte Türgriffe. Schwarze Scheinwerfer-Masken mit speziellen LED-Leuchten, eine Lederausstattung im Innenraum in Biton-Optik sowie eine lederüberzogene Armaturentafel sollen für ein hochwertiges Ambiente sorgen. Panorama-Glasdach und eine vordere Parkhilfe runden das Serienausstattungs-Paket des Peugeot 3008 HYbrid4 Limited Edition ab.





Ein Anfang

Das Elektroauto war und ist das beherrschende Thema, wenn es um die potenzielle Zukunft des Automobils geht. Das Elektroauto hat, obwohl lange nur angekündigt, in vielen Fuhrparks – völlig zu Unrecht – die Themen Erdgas, Autogas und Hybrid vollständig verdrängt. War die Diskussion lange nur rein theoretischer Natur, sind zwischenzeitlich die ersten Elektroautos im Markt verfügbar. In Kooperation mit EurotaxSchwacke haben wir uns die TCO, die Total Cost of Ownership, für die beiden kaufbaren Modelle Citroën C-Zero und Misubishi i-MiEV einmal angeschaut.

Der Mitsubishi i-MiEV, der Peugeot iOn und der Citroën C-Zero sind im wesentlichen baugleich, jedoch preislich leicht unterschiedlich positioniert. Verglichen haben wir die TCO der beiden Elektroautos mit dem aus unserer Sicht vergleichbaren Citroën C1.

Folgende Annahmen wurden dabei von uns für die erwarteten Service- und Maintenancekosten getroffen:

1. Die Service- und Wartungskosten fallen zirka 35% niedriger aus als bei vergleichbaren Modellen mit Verbrennungsmotor (beispielsweise keine Motorölwechsel, keine Zahnriemenwechsel)

2. Durch das rekuperative Bremssystem der Elektromobile gehen wir von rund 20% niedrigeren Verschleißkosten bei den Bremsen aus

3. Angenommene Kraftstoffpreise für diese Analyse Super: 1,45 Euro / l
Strom: 0,2545 Euro / kWh

Gegenübergestellt haben wir die erwarteten Gesamtkosten für eine Laufzeit von drei und vier Jahren bei einer Jahreslaufleistung von 10.000 und 20.000 Kilometern. Wobei 20.000 Jahres-Kilometer wohl auch schon die Grenze des überhaupt Machbaren darstellt bei einem Fahrzeug, das rund 100 Kilometer mit einer Stromfüllung fahren kann und ohnehin eher in die Rubrik Kleinstfahrzeug einzuordnen ist – also eher für regionale Fahrten und Stadtfahrten einsetzbar.

Die Kostenübersicht zeigt: Elektrisch fahren kostet derzeit rund das Doppelte als mit einem vergleichbaren Verbrenner. Vor allem der rund dreieinhalbmal so hohe Kaufpreis macht das Elektroauto heute noch unrentabel. Da hilft es auch nicht, dass sowohl die Wartung als auch die Kraftstoffkosten deutlich günstiger sind – der höhere Kaufpreis wird dadurch nicht einmal ansatzweise aufgefangen; dazu müssten viel mehr Kilometer gefahren werden können.

So kostet der Kilometer im C1 bei einer Jahresfahrleistung von 10.000 Kilometern je nach Haltedauer zwischen 39 und 41 Cent (alle Preise netto) pro Kilometer, elektrisch betrieben kostet der Kilometer dann jedoch schon zwischen 74 und 86 Cent. Auch bei



Alternative Peugeot iOn

Peugeot verkauft seine Elektroautos nicht, sondern bietet diese als reines Leasingmodell an. Für 499 Euro netto monatlich gibt es den iOn bei einer Laufzeit von 48 Monaten und maximal 10.000 Kilometern pro Jahr, Wartung inklusive. Hinzu kommt dann nur noch der Strom und die Versicherung.

Bei dieser Variante, für gewerbliche Kunden unter http://www2.peugeot.de/ion-auswahl/ zu finden, trägt Peugeot dann auch gleich das Restwertrisiko.

Der Peugeot iOn würde dann bei 48 Monaten Laufzeit und 40.000 Kilometern Gesamtfahrleistung monatlich 618 Euro kosten, ist also auf die Laufzeit geringfügig günstiger als die Kaufvariante des C-Zero und des iMiEV. Dafür hat der Kunde dann aber auch nicht die Wahl, den Wagen gegebenenfalls zu behalten.



einer deutlich höheren Jahresfahrleistung von 20.000 Kilometern – für so ein kleines Fahrzeug mit langen Ladezyklen wie erwähnt schon recht optimistisch – wäre die Differenz noch bei 23 bis 25 Cent versus 41 bis 48 Cent pro Kilometer.

Dennoch: Als Test für den Praxiseinsatz im Alltag ist ein Elektroauto in jeder größeren Flotte gut aufgehoben. Ein Anfang muss einmal gemacht werden, denn wenn jeder nur abwartet, gibt es weder echte Praxiserfahrungen noch eine motivierte Weiterentwicklung der Technologie.

TCO-Vergleich Monatliche Kosten (netto)

	Citroën C-Zero	Mitsubishi i-MiEV	Citroën C1
Listenpreis	29.550 €	28.899 €	8.672 €
Kraftstoffkosten	0,21 € / kWh	0,21 € / kWh	1,22 € / l
Zinskosten (p.a.)	5%	5%	5%

3 Jahre / 10.000 km p.a.	Citroën C-Zero	Mitsubishi i-MiEV	Citroën C1
Restwert in %	40%	40%	37%
Abschreibung	581 €	568 €	176 €
SMR	16 €	16 €	24 €
Versicherung	97 €	97 €	97 €
Kfz-Steuer	- €	- €	1 €
Kraftstoff	22 €	22 €	46 €
Monatliche Kosten	716 €	703 €	344 €
Kosten per km	0,86 €	0,84 €	0,41 €

3 Jahre / 20.000 km p.a.	Citroën C-Zero	Mitsubishi i-MiEV	Citroën C1
Restwert in %	33%	33%	34%
Abschreibung	630 €	616 €	183 €
SMR	30 €	30 €	42 €
Versicherung	97 €	97 €	97 €
Kfz-Steuer	- €	- €	1 €
Kraftstoff	44 €	44 €	91 €
Monatliche Kosten	801 €	787 €	415 €
Kosten per km	0,48 €	0,47 €	0,25 €

4 Jahre / 10.000 km p.a.	Citroën C-Zero	Mitsubishi i-MiEV	Citroën C1
Restwert in %	34%	34%	33%
Abschreibung	489 €	478 €	146 €
SMR	23 €	23 €	31 €
Versicherung	97 €	97 €	97 €
Kfz-Steuer	- €	- €	1 €
Kraftstoff	22 €	22 €	46 €
Monatliche Kosten	631 €	620 €	321 €
Kosten per km	0,76 €	0,74 €	0,39 €

4 Jahre / 20.000 km p.a.	Citroën C-Zero	Mitsubishi i-MiEV	Citroën C1
Restwert in %	27%	27%	28%
Abschreibung	528 €	516 €	153 €
SMR	34 €	34 €	45 €
Versicherung	97 €	97 €	97 €
Kfz-Steuer	- €	- €	1 €
Kraftstoff	44 €	44 €	91 €
Monatliche Kosten	702 €	691 €	387 €
Kosten per km	0,42 €	0,41 €	0,23 €

Quelle: EurotaxSchwacke

Warum so hohe Restwerte für die Elektrofahrzeuge?

EurotaxSchwacke hat die Restwerte für die Elektrofahrzeuge relativ hoch angesetzt, prozentual vergleichbar mit denen eines analogen Verbrenners. Wir haben nachgefragt, wie EurotaxSchwacke zu dieser Einschätzung kommt:

1. Wir gehen davon aus, dass sich die Batterietechnologie nur langsam entwickeln wird und in 3 bis 4 Jahren die Reichweiten noch nicht signifikant größer und die Kosten noch nicht signifikant niedriger geworden sein werden. Das heißt, die ersten Elektrofahrzeuge werden auch dann noch einigermaßen attraktiv sein.

2. Wir gehen davon aus, dass es in den nächsten Jahren zu einem Nachfrageüberschuss auf dem Gebrauchtwagenmarkt kommen wird. Wie bereits derzeit auf dem Neuwagenmarkt sind die Hersteller derzeit (noch) nicht in der Lage die Nachfrage zu befriedigen, das Angebot ist zu klein.

3. Wir gehen davon aus, dass sich die Situation in den nächsten Jahren ändern wird, dass a) circa ab 2013 das Angebot auf dem Neuwagenmarkt die Nachfrage befriedigen kann, dass auf dem Neuwagenmarkt erste Sättigungseffekte auftreten, und dass b) ab circa 2015 auch auf dem Gebrauchtwagenmarkt ein ausreichendes Angebot verfügbar sein wird und die Restwerte (in Euro) dann unter Druck geraten werden.

Vom 18. bis 19. Oktober findet in Münster die econfleet statt, die neue Messe für nachhaltiges Fuhrparkmanagement. Flottenmanagement sprach mit Thomas Arabin, Leiter des Geschäftsbereiches Eigenveranstaltungen der Messe Münster.

Komprimiertes praxisgerechtes Wissen



Flottenmanagement: Im Oktober findet die neue Messe econfleet statt. Wie sind Sie darauf gekommen, warum braucht Deutschland noch eine Veranstaltung zum Thema alternative Antriebe?

Thomas Arabin: Wir sehen gerade aktuell in der Diskussion um den neuen Kraftstoff E10, wie schwer es ist, neue Produkte im Bereich der Mobilität zu etablieren. In Deutschland entfallen rund 60 Prozent aller Neuzulassungen auf Gewerbe- und Flottenkunden, und diese große Zahl an Firmenwagen sind nach wie vor überwiegend konventionell angetrieben. Es ist aus unserer Sicht wichtig, dass man insbesondere dieser Käufergruppe Innovationen näher bringt. Denn die nachhaltige Verwendung von Energie und Ressourcen in der Mobilität ist ein ganz wichtiger Faktor, wenn wir wirklich etwas für unsere Umwelt tun wollen.

Derzeit scheinen die entsprechenden Informationen bei den Gewerbe- und Flottenkunden aber noch nicht so breit gestreut zu sein, dass eine vernünftige – nachhaltige – Entscheidung für die Wahl der Flottenfahrzeuge getroffen werden kann. Die econfleet arbeitet diese Themen auf und präsentiert alternative Antriebsmethoden ebenso wie effiziente, günstige und sparsame, konventionelle Fahrzeuge

Flottenmanagement: Nun gibt es ja schon einige Veranstaltungen, die sich mit dem Thema alternative Antriebe beschäftigen, bis hin zu dem Arbeitskreis Elektromobilität der Bundesregierung. Was hat Ihnen denn bei den bisherigen Veranstaltungen gefehlt, was will die econfleet anders oder besser machen?

Thomas Arabin: Die econfleet geht nicht mit dem Konzept der Elektromobilität ins Rennen, sondern die econfleet orientiert sich an dem Jetzt und Heute. Und jetzt und heute gibt es eine Reihe von Alternativen, die nicht die Rolle spielen, die sie spielen könnten: Es gibt bereits Erdgas und Autogas als alternative Kraftstoffe und auch die Hybrid-Technologie. Das alles wird aber kaum mehr diskutiert; die Elektromobilität überstrahlt alle Diskussionen. Dabei wissen wir alle: Die Elektromobilität ist nicht die Antwort auf die heutigen Fragen, sondern vielleicht die Lösung für die mittlere Zukunft.
Das Konzept der Bundesregierung geht von einer Million Elektrofahrzeuge bis 2020 aus. Die Frage aber ist – unabhängig davon, dass das ja auch nur eine geschätzte Zielvorgabe ist: Was kann ich bis dahin tun, um den Fuhrpark effizient und nachhaltig zu gestalten? Oder mache ich einfach nichts und warte ab? Wir denken, das ist der falsche Weg. Der Weg, den wir mit der econfleet anbieten wollen, ist die richtige beziehungsweise nachhaltige Fahrzeugwahl aus heutiger Sicht.

Flottenmanagement: Wer ist denn die Zielgruppe der econfleet? Welche Besucher erwarten Sie, wen möchten Sie als Besucher haben?

Thomas Arabin: Wir erwarten auf der econfleet-Konferenz die Flottenmanager mit Schwerpunkt aus dem Einzugsgebiet in Norddeutschland und dem Ruhrgebiet bis hin zu dem nordhessischen Raum; dafür ist die Lage in Münster ideal. Aber auch der Süden ist durch den Flughafen Münster/Osnabrück gut angebunden. Für die Ausstellung erwarten wir darüber hinaus Firmenchefs aus der Region, die ihre Flotte ökologischer gestalten möchten.

Flottenmanagement: Jetzt haben Sie gerade zwischen der Messe und der Konferenz getrennt, und die Konferenz als eher für den Flottenmanager relevant dargestellt. Was erwartet den Fuhrparkleiter denn auf der Konferenz?

Thomas Arabin: Ihn erwartet ein breites Angebot an Vorträgen und Round-tables, bei dem die ökologischen Komponenten des Flottenmanagements in den Vordergrund gestellt werden, darunter die Nutzung der Fahrzeuge, die Anschaffung und die Finanzierung. Darüber hinaus werden Leasinggesellschaften ihre Leasingkonzepte für alternativ angetriebene Fahrzeuge vorstellen. Parallel dazu werden Flottenmanager, die ihre Flotte bereits ganz oder teilweise umgestellt haben, über ihre praktischen Erfahrungen berichten.

Flottenmanagement: Geht es bei der econfleet nur oder überwiegend um CO_2-Emmission, also um Ökologie, oder geht es hier auch um die Kosten?

Thomas Arabin: Das eine geht nicht ohne das andere. Wir wissen, dass eine Entscheidung für

ein bestimmtes Antriebskonzept nicht nur eine ökologische Entscheidung sein kann, sondern dass es immer auch eine wirtschaftliche Entscheidung sein muss. Wir werden in den einzelnen Schwerpunkten – von Erdgas und Autogas bis zur Elektromobilität – die Themen Wirtschaftlichkeit und Ökologie gleichzeitig beleuchten. Ein Fuhrparkmanager möchte ganz klar für seine Entscheidungen auch die Sparpotenziale, aber auch die Risiken aufgezeigt bekommen. Die Restwertdiskussion ist bei den Elektrofahrzeugen beispielsweise ein ganz heißes Thema.

Flottenmanagement: Wird es bei der econfleet nur um Theorie gehen, oder gibt es auch die Möglichkeit, alternativ angetriebene Fahrzeuge selbst zu testen?

Thomas Arabin: Das wird der Kern der Ausstellung sein. Auf der econfleet wird es eine breite Auswahl an alternativ angetriebenen Fahrzeugen zum Praxistest geben. Wir machen Gasfahrzeuge, Hybridfahrzeuge und auch Elektrofahrzeuge direkt erlebbar.

Flottenmanagement: Wie unterscheidet sich die econfleet sonst noch von anderen Messen oder Veranstaltungen zum Thema alternative Antriebe? Was wird auf der econfleet gezeigt, was es nicht schon in Genf, Leipzig oder Frankfurt schon zu sehen war?

Thomas Arabin: Ich bin mir sicher, dass das entsprechende Know how auf den großen Messen, insbesondere in Frankfurt auf der IAA, ebenfalls zur Verfügung steht. Der Vorteil auf der econfleet ist, dass der Fuhrparkleiter die Informationen hier kompakter und direkt anwendbar erhält. Wir sind keine Fahrzeugshow, auf der das Automobil im Vordergrund steht, sondern eine praxisnahe Informationsveranstaltung für Flottenmanager zum Thema alternative Antriebsformen. Bei den großen Veranstaltungen steht niemals die Praxis in der Flotte im Vordergrund – bei uns ist genau das der Schwerpunkt.

Statements zur Messe econfleet – Konferenz und Messe für nachhaltiges Fuhrparkmanagement: ***Die Messe econfleet 2011 soll Fuhrparkverantwortliche sowie umwelt- und kostenbewusste Firmeninhaber ansprechen. Warum ist diese Messe Ihrer Meinung nach sinnvoll, was versprechen Sie sich persönlich davon, wie sind Ihre Erwartungen und warum unterstützen Sie eine solche Veranstaltung?***



Jürgen Erwert, Prokurist Westfalen AG, Münster:

Antriebstechniken und -energien werden immer vielfältiger. Deshalb müssen Flottenmanager und Fuhrparkverantwortliche in Zukunft mehr als in der Vergangenheit abwägen, unter welchen Bedingungen und zu welchem Zweck ihre Firmenfahrzeuge eingesetzt werden. Daraus ergibt sich dann, ob der gute alte Diesel die richtige Wahl ist, Autogas oder Erdgas, ein Hybridfahrzeug oder vielleicht sogar ein Elektromobil. Diesen Prozess wollen wir unterstützen, weil wir aus Kosten- und Umweltgründen seit langem für Alternativkraftstoffe aufgeschlossen sind. Und ich bin mir sicher, dass uns diese Thematik noch zehn bis 15 Jahre begleiten wird.

Peter Meyer, Leiter Vertrieb erdgas mobil GmbH, Berlin:

Solche Veranstaltungen sind für uns sehr wichtig, da gerade für Flottenkunden ERDGAS und BIO-ERDGAS als Kraftstoff von großem Interesse sind. Das liegt zum einen an den günstigen Treibstoffkosten, aber auch bei der KFZ-Steuer kann gespart werden. Die Modellpalette ist in den letzten Jahren kontinuierlich gewachsen und bietet inzwischen vom Cityflitzer über die elegante Limousine bis hin zum schweren Nutzfahrzeug für alle Ansprüche das richtige Fahrzeug. Zudem profitieren Unternehmen vom Imagetransfer – viele Firmen verfolgen schon seit Jahren eine Green Car Policy, die durch Erdgasfahrzeuge umgesetzt werden kann.



Unfallverhütungsvorschriften im Fuhrpark



– Zur Unfallverhütungsvorschrift (UVV) „Fahrzeuge“ (BGV D 29)

Fuhrparkleiter fragen häufiger danach, ob die Dienstwagen-Pkws in ihrem Fuhrpark eigentlich einer jährlichen Prüfung nach Unfallverhütungsvorschriften unterliegen. Mit dieser scheinbar lapidaren Frage nach einer sogenannten UVV-Prüfung wird das mitunter durchaus recht heikle Thema der Unfallverhütungsvorschriften im Fuhrpark angesprochen.

Heikel ist das Thema vor allem deshalb, weil die Berufsgenossenschaft unter Umständen die Versicherungsleistung verweigern kann, wenn sich ein Arbeitsunfall im Zusammenhang mit einem Dienstwagen-Pkw ereignet hat und dies auf eine Missachtung der einschlägigen Unfallverhütungsvorschriften zurückzuführen ist. Denn entsprechend den Bestimmungen des Arbeitsschutzgesetzes (ArbSchG) sind der Dienstwagen, ein Bus oder ein LKW ein Arbeitsplatz – ebenso wie ein Bildschirmarbeitsplatz am Schreibtisch mit Drehstuhl, so dass die Arbeitsschutzbestimmungen voll eingreifen. Der Arbeitgeber ist deshalb verpflichtet, die erforderlichen Maßnahmen des Arbeitsschutzes unter Berücksichtigung der Umstände zu treffen, die Sicherheit und Gesundheit der Beschäftigten bei der Arbeit beeinflussen, vgl. § 3 ArbSchG. Dies kann im schlimmsten Falle sogar zu einem Bußgeld unter anderem gegen den Fuhrparkverantwortlichen führen. Fuhrparkleiter sollten daher in diesem Bereich zumindest den Überblick bewahren.

Rechtscharakter von Unfallverhütungsvorschriften und BG-Regeln

Unfallverhütungsvorschriften? BG-Regeln? Was ist darunter zu verstehen? Und welchen Rechtscharakter haben sie?
Unfallverhütungsvorschriften (UVVen) gehören zum Vorschriften- und Regelwerk der Sicherheit und des Gesundheitsschutzes. Grundsätzlich hat zwar das staatliche Arbeitsschutzrecht Vorrang. Die Bereiche, in denen die staatlichen Arbeitsschutzvorschriften durch ein umfassendes technisches Regelwerk konkretisiert werden, bedürfen im Regelfall keiner weiteren Ergänzung oder Konkretisierung durch Unfallverhütungsvorschriften. Hier sind dann praktisch das staatliche Recht und das autonome Recht der Unfallversicherung verknüpft.

Soweit die Fachausschüsse der Unfallversicherungsträger einen Bedarf sehen, das Technische Regelwerk durch eigene Regeln (BG-Regeln oder GUV-Regeln) zu ergänzen oder zu konkretisieren, findet die Abstimmung nach dem Kooperationsmodell statt. BG-Regeln sind von der Vertreterversammlung der Berufsgenossenschaft erlassene Regeln für die Unfallverhütung in der Praxis. Dies bedeutet, dass die BG-Regeln in einem bestimmten Rechtsbereich zwar nachrangig zu den technischen Regeln anzuwenden sind, dass sie aber mit gleicher Rechtsverbindlichkeit die technischen Regeln ergänzen und konkretisieren, und zwar hinsichtlich des mindestens zu realisierenden Schutzniveaus. Die BG-Regeln werden in den Fachausschüssen der Unfallversicherungsträger erarbeitet und nach einem festgelegten Stellungnahmeverfahren mit den beteiligten Kreisen in der Fachzeitschrift „die BG“ veröffentlicht.

BG-Regeln sind also letztlich Konkretisierungen von staatlichen Arbeitsschutzvorschriften (Gesetze, Verordnungen) und/oder Berufsgenossenschaftlichen Vorschriften (Unfallverhütungsvorschriften, UVVen). Sie richten sich in erster Linie an den Unternehmer und sollen ihm eine Hilfestellung bei der Umsetzung seiner Pflichten geben. Der Unternehmer kann

bei Beachtung der in den BG-Regeln enthaltenen Empfehlungen davon ausgehen, dass er die in Unfallverhütungsvorschriften geforderten Schutzziele erreicht. Die Unfallverhütungsvorschriften müssen jedem Betriebsangehörigen zugänglich gemacht werden - beispielsweise durch Aushang im Betrieb. Bei Nichtbeachtung droht ein Bußgeld.

Damit ist schon eine wesentliche Prämisse als Unterscheidungsmerkmal geklärt, das der Fuhrparkleiter kennen sollte: die Unfallverhütungsvorschriften (UVV) betreffen die Arbeitssicherheit, haben also mit der Verkehrssicherheit im Fuhrpark nichts zu tun. Die Frage der Verkehrssicherheit von Fahrzeugen des Fuhrparks wird über die vorgeschriebene Hauptuntersuchung bestimmt.

Die UVV „Fahrzeuge" (BGV D 29) und ihr Anwendungsbereich

Doch zurück zur Frage, ob Dienstwagen im Fuhrpark einer jährlichen UVV-Prüfung unterliegen. Um das Ergebnis vorwegzunehmen: Die Unfallverhütungsvorschrift Fahrzeuge vom 01.10.1990, in der Fassung vom 01.01.1997 mit Durchführungsanweisungen vom 01.01.1997 (BGV D 29, vormals VBG 12) schreibt in ihrem § 57 vor, dass Fahrzeuge bei Bedarf, mindestens jedoch einmal jährlich, durch einen Sachkundigen auf ihren betriebssicheren Zustand prüfen zu lassen sind. Das gilt also für Pkw-Fuhrparks, also auch für Dienstwagen, aber eben doch nicht in jeder Hinsicht. Doch dazu später mehr.

Fahrzeuge im Sinne der BGV Dv29

Zunächst muss der Anwendungsbereich des Vorschriftenkatalogs der UVV „Fahrzeuge" BGV D 29 geklärt werden. Nach der Begriffsbestimmung des § 1 Abs.1 BGV D 29 gilt diese Unfallverhütungsvorschrift für Fahrzeuge.

Nach der Begriffsbestimmung in § 2 Abs.1 BGV D 29 ist ein Fahrzeug im Sinne dieser Unfallverhütungsvorschrift definiert als maschinell angetriebenes, nicht an Schienen gebundenes Landfahrzeug und deren Anhängefahrzeuge. Fahrzeug im Sinne dieser Unfallverhütungsvorschrift ist nach § 2 Abs.2 BGV D 29 auch der fahrzeugtechnische Teil von Arbeitsmaschinen und Arbeitseinrichtungen, sofern sie selbstfahrend oder als Anhängefahrzeuge verfahrbar sind.

Der Begriff „Fahrzeuge" umfasst daher unter anderem Personenkraftwagen, Lastkraftwagen, Speziallastkraftwagen (wie Feuerwehrfahrzeuge, Kommunalfahrzeuge, Dumper, Wechselbehälter-Umsetzfahrzeuge), Kraftomnibusse, Zugmaschinen, einspurige Kraftfahrzeuge (Krafträder) und deren Anhängefahrzeuge.

Die UVV Fahrzeuge gilt nach § 1 Abs.2 BGV D 29 jedoch ausdrücklich nicht für:

1. maschinell angetriebene Fahrzeuge mit einer durch die Bauart bestimmten Höchstgeschwindigkeit von nicht mehr als 8 km/h und deren Anhängefahrzeuge,
2. Bagger, Lader, Planiergeräte, Schürfgeräte

+++ Rechtsprechung +++

Keine Dienstwagennutzung nach Kündigung

Erhält ein Arbeitnehmer seine Kündigung, muss er seinen Dienstwagen sofort abgeben. Daran ändert sich laut Arbeitsgericht (ArbG) Stuttgart auch nichts, wenn der Arbeitnehmer gerichtlich gegen die Kündigung vorgeht und ihre Rechtmäßigkeit noch strittig ist.

Nach der fristlosen Kündigung eines Arbeitnehmers verlangte der Arbeitgeber, er solle seinen Dienstwagen zurückgeben. Der Arbeitnehmer wollte vor Gericht im Eilverfahren feststellen lassen, dass er den Dienstwagen weiterhin privat nutzen darf.

Ohne Erfolg, entschied das ArbG Stuttgart. Nach Ansicht des Gerichts ist ein Dienstwagen nach einer außerordentlichen fristlosen Kündigung auch dann zurückzugeben, wenn der Arbeitnehmer vor Gericht gegen die Kündigung klagt. Einer ausdrücklichen Regelung im Arbeitsvertrag bedürfe es nicht. Es folge aus der Natur der Sache, dass ein für die Ausübung der Arbeit überlassenes Fahrzeug grundsätzlich spätestens mit der Beendigung des Arbeitsverhältnisses zurückgegeben werden muss. Nur wenn eine Kündigung offensichtlich unwirksam ist, sei eine Ausnahme zu machen und der Arbeitnehmer könne den Dienstwagen weiter privat fahren.

Eine Kündigung sei solange als „schwebend wirksam" zu behandeln, bis ein erstinstanzliches Ar-

Fortsetzung S. 52

+++ Rechtsprechung +++

beitsgericht die Unwirksamkeit feststellt, so die Richter. Dies treffe den Arbeitnehmer auch nicht unverhältnismäßig. Bei einer rechtswidrigen Kündigung sei es dem Arbeitnehmer ohne Weiteres zumutbar, Schadensersatzansprüche geltend zu machen. Zunächst jedoch müsse er auf eigene Kosten für Mobilität sorgen und diese Kosten später als Schaden einklagen.
ArbG Stuttgart, Urteil vom 18.05.2010, Az. 16 Ga 50/10 (Quelle: ARGE Arbeitsrecht DAV)

Fristlose Kündigung bei Verstoß gegen die Reisekostenordnung
Verstößt ein Arbeitnehmer mehrfach gegen die in seiner Firma übliche Reisekostenregelung, riskiert er die fristlose Kündigung. Das hat das Arbeitsgericht Frankfurt kürzlich in einem bekannt gewordenen Urteil vom 16.06.2010 entschieden. Die Richter wiesen die Klage eines Sicherheitsmitarbeiters gegen eine Spedition zurück. Der Mann hatte von seinem Wohnort in Rheinland-Pfalz bis zur Arbeitsstelle in Frankfurt hin und zurück rund 250 Kilometer zu bewältigen. Obwohl er wusste, dass er für diese Fahrten keinen Kostenersatz beanspruchen konnte, reichte er mehrfach unrichtige Abrechnungen über angebliche Dienstfahrten von seinem Wohnsitz aus ein. Eine Überprüfung ergab, dass ihm deshalb mindestens rund 958 Euro zu Unrecht an Benzingeld gezahlt worden waren. Die Vorgesetzten nahmen dies zum Anlass, das Arbeitsverhältnis fristlos zu kündigen. Laut Urteil wurde der Mann mehrfach auf die geltenden Regeln der betrieblichen Reisekostenordnung hingewiesen. Die Firma müsse keinen Mitarbeiter weiter beschäftigen, der sich beharrlich nicht daran hält und damit einen nicht unerheblichen finanziellen Schaden anrichtet. Die fristlose Kündigung sei deshalb eine angemessene Sanktion.
Arbeitsgericht Frankfurt a.M., Urteil vom 16.06.2010, Az.7 Ca 10541/09 (dpa)

Keine erneute Fahrtenbuchauflage bei unterbliebener Vorlage eines Fahrtenbuchs
Wird der Halter eines Fahrzeugs wegen der Nichtaufklärbarkeit eines Verkehrsverstoßes mit einer Fahrtenbuchauflage belegt und legt er nach Ablauf des hierfür vorgesehenen Zeitraums das Fahrtenbuch nicht vor, so kann gegen ihn keine erneute Fahrtenbuchauflage verhängt werden. Diese Rechtsfolge sieht das Gesetz für die Nichtvorlage eines Fahrtenbuchs gerade nicht vor. Die Regelung in § 31 a Abs. 1 Satz 1 StVZO bietet keine Rechtsgrundlage für eine Fahrtenbuchauflage wegen Nichtvorlage des Fahrtenbuchs.

Vielmehr stellt die Rechtsordnung für ein derartiges als rechtswidrig und vorwerfbar gewertetes Verhalten ausdrücklich eine Sanktion zur Verfügung. Gemäß § 69 a Abs. 5 Nr. 4 a StVZO handelt ordnungswidrig im Sinne des § 24 StVG, wer vorsätzlich oder fahrlässig entgegen § 31 a Abs. 3 StVZO ein Fahrtenbuch nicht aushändigt oder nicht aufbewahrt. Ein derartiger Verstoß wird bei fahrlässiger Begehung gemäß § 1 Bußgeldkatalogverordnung - BKatVO - i. V. m. Nr. 190 der Anlage (BKat) mit einer Geldbuße in Höhe 50,00 EUR geahndet; im Falle vorsätzlicher Begehung ist eine Verdoppelung des Bußgeldes möglich (§ 3 Abs. 4 a BKatV O). Der Verstoß ist nach der Punktbewertung in Nr. 7 der Anlage 13 zu § 40 FeV mit einem Punkt bewertet und führt zu einer entsprechenden Eintragung im Verkehrszentralregister. Das Unterlassen der vom Antragsgegner ange-

Fortsetzung S. 53

und Spezialmaschinen des Erdbaues (Erdbaumaschinen),
3. Straßenwalzen und Bodenverdichter,
4. Flurförder-Fahrzeuge und deren Anhänger,
5. Bodengeräte der Luftfahrt,
6. land- oder forstwirtschaftliche Fahrzeuge,
7. Pistenraupen,
8. Fahrzeuge, die ihrer Bauart nach dazu bestimmt sind, im Schaustellergewerbe
   – dem Publikum zum Selbstfahren zur Verfügung gestellt zu werden,
   – für Vorführungen verwendet zu werden,
9. Versuchsfahrzeuge und deren Erprobung,
10. Fahrzeuge, bevor sie erst mals in Verkehr gebracht werden,
11. Fahrzeuge, die zur Verwendung außerhalb der Bundesrepublik Deutschland bestimmt sind,
12. dienstlich oder geschäftlich genutzte Privatfahrzeuge, (Hervorhebung durch Verfasser)
13. Krankenfahrstühle.

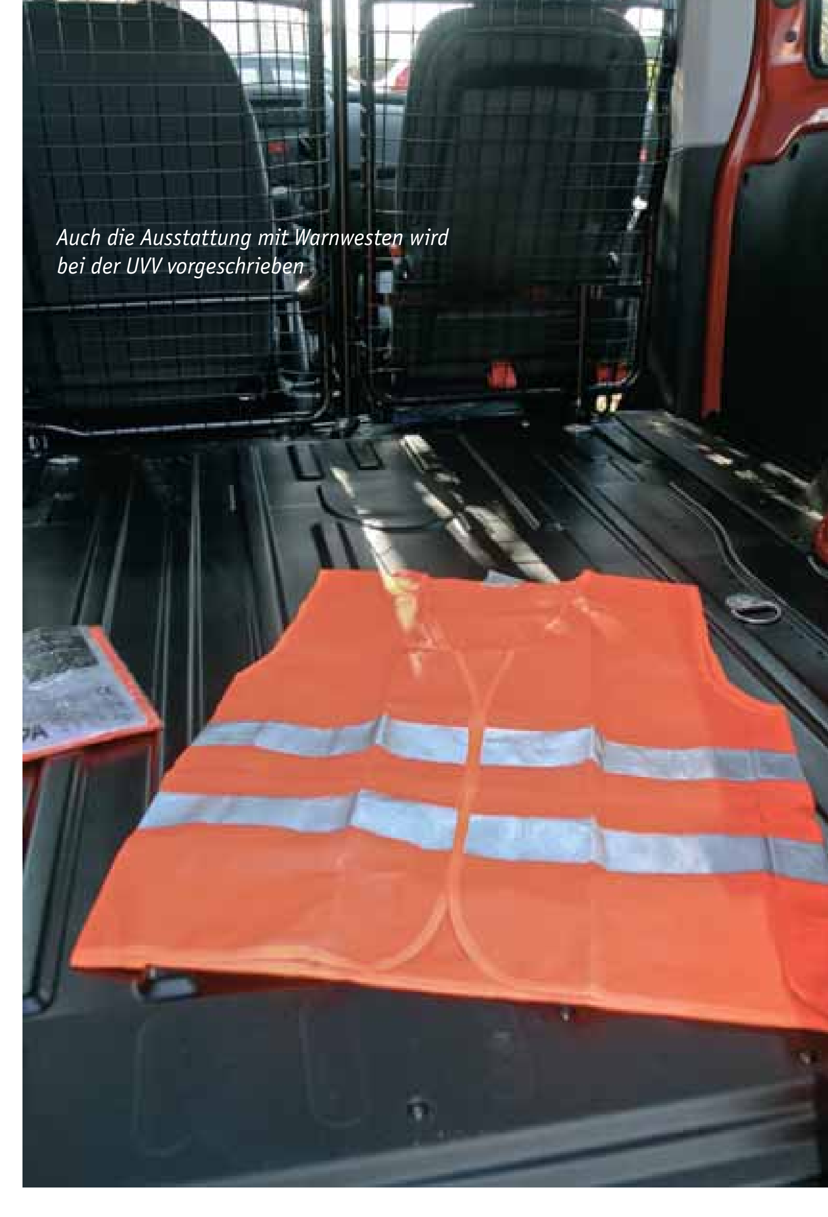
Voraussetzung für die Anwendung der UVV Fahrzeuge ist also, dass das Fahrzeug im Sinne der oben genannten Begriffsbestimmung ein Betriebsmittel des Unternehmens ist. Damit ist klargestellt, dass die von einem Unternehmen gestellten Dienstwagen und die Dienstfahrzeuge aus einem Fahrzeugpool jedenfalls vom Fahrzeugbegriff der BGV D 29 erfasst sind. Zu beachten ist jedoch, dass Privatfahrzeuge, die zu dienstlichen oder geschäftlichen Zwecken eingesetzt werden, hiervon ausdrücklich unberührt bleiben, vgl. § 1 Abs.2 Nr.12 BGV D 29.

Daneben können für Fahrzeuge in Abhängigkeit von Fahrzeugart, -aufbau, -einrichtungen, Ausrüstung, Verwendungszweck und Einsatzbereich noch weitere Arbeitsschutz- und Unfallverhütungsvorschriften, BG-Regeln und BG-Informationen zu beachten sein, die in der Durchführungsanweisung zu § 1 BGV D 29 aufgeführt sind, so beispielsweise die für alle Fahrzeuge geltende Betriebssicherheitsverordnung.

Fuhrparkrelevante Regelungen der UVV Fahrzeuge

Folgende Regelungen der UVV Fahrzeuge sollte man im Fuhrparkbereich kennen

- Warnwestenpflicht (Warnkleidung, §§ 31, 56 Abs.6 BGV D 29)
- Ladungssicherung (Be- und Entladen, § 37 Abs.4 BGV D 29)
- Fahrzeugprüfung durch Fahrpersonal (Zustandskontrolle, Mängel an Fahrzeugen, § 36 BGV D 29)
- Fahrzeugprüfung durch Sachkundige (§ 57 BGV D 29)


Auch die Ausstattung mit Warnwesten wird bei der UVV vorgeschrieben

Was gehört zur Fahrzeugprüfung durch das Fahrpersonal?

Nach § 36 BGV D 29 hat der Fahrzeugführer vor Beginn jeder Arbeitsschicht die Wirksamkeit der Betätigungs- und Sicherheitseinrichtungen zu prüfen und während der Arbeitsschicht den Zustand des Fahrzeuges auf augenfällige Mängel hin zu beobachten. Er hat ferner festgestellte Mängel dem zuständigen Aufsichtführenden, bei Wechsel des Fahrzeugführers auch dem Ablöser, mitzuteilen. Bei Mängeln, die die Betriebssicherheit gefährden, hat der Fahrzeugführer den Betrieb einzustellen.

Kontrollen in diesem Bereich betreffen üblicherweise:

- Allgemeine Schadenfreiheit inklusive Sauberkeit,
- Vorhandensein von Betriebsanleitung und -anweisungen,
- Warndreieck, Verbandskasten, Warnweste,
- Vorhandensein des erforderlichen Zubehörs wie Unterlegkeile und ähnliches,
- Sichtbare Beschädigungen von Reifen; ausreichende Profiltiefe der Räder,
- Funktionsfähigkeit lichttechnischer Einrichtungen,
- Funktionsfähigkeit der Bremsen,
- Prüfung von Motor und Antrieb auf ausreichend Kraftstoff, Öl, Kühlflüssigkeit und im Winter auch auf Frostschutzmittel,
- Führerhaus, Aufbau/Ladung, Rückspiegel (unbeschädigt), Sicherheitsgurte, Scheiben und Sichtfeld, Sicherheitsgurte, Lesbarkeit des amtlichen Kennzeichens,
- Korrekte Ladungssicherung,

- funktionstüchtige Kupplung bei Anhänger-/Aufliegerbetrieb,
- im Winter zusätzlich: Hilfsmittel zur Reinigung vereister Scheiben, gegebenenfalls Schneeketten.

Der Fuhrparkverantwortliche sollte in diesem Zusammenhang zumindest selbst eine Winter-Checkliste parat halten, um unabhängig von der Prüfung der Dienstfahrzeuge durch die einzelnen Nutzer zumindest im Hinblick auf Poolfahrzeuge zu prüfen, ob die Fahrzeuge (Lkws, Firmen-Pkws) wintertauglich sind in Bezug auf Bereifung (gegebenenfalls mit Schneeketten), Frostschutz und Beleuchtung. Bei Fahrzeugen, die einzelnen Dienstwagennutzern zur ständigen Benutzung zugewiesen sind, können diese Aufgaben im Rahmen des Nutzungs-Überlassungsvertrages auch auf den Fahrer delegiert werden. Gleichwohl muss der Fuhrparkverantwortliche zur Absicherung einer wirksamen Pflichtendelegation hier durchaus Stichproben zu Kontrollzwecken machen.
Am Rande bemerkt: der Winter betrifft nicht nur die Fahrzeuge. Soweit dies mit in den Verantwortungs- oder Aufgabenbereich des Fuhrparks fällt, muss zumindest in Bezug auf die Parkplätze der Dienstwagen, gegebenenfalls auch den Betriebshof und die Ladeflächen sowie die angrenzenden Gehwege und Außentreppen ein Räum- und Streuplan vorhanden sein, in dem in zeitlicher Hinsicht geklärt wird, wann und wie oft geräumt/gestreut wird und ferner auch durch wen (eigene Mitarbeiter oder externe Firma).

Fahrzeugprüfung durch Sachkundige

Nach § 57 BGV D 29 sind Fahrzeuge bei Bedarf, mindestens jedoch einmal jährlich, durch einen Sachkundigen auf ihren betriebssicheren Zustand prüfen zu lassen. Näheres ergibt sich insoweit aus dem Wortlaut des § 57 BGV D 29 und den dazu ergangenen Anweisungen. Dieser lautet:

§ 57 BGV D 29 - Prüfung
(1) Der Unternehmer hat Fahrzeuge bei Bedarf, mindestens jedoch einmal jährlich, durch einen Sachkundigen auf ihren betriebssicheren Zustand prüfen zu lassen.
(2) Die Ergebnisse der Prüfung nach Absatz 1 sind schriftlich niederzulegen und mindestens bis zur nächsten Prüfung aufzubewahren.

Für die Prüfung von Fahrzeugen bestehen besondere Grundsätze, so beispielsweise der BG-Grundsatz „Prüfung von Fahrzeugen durch Sachkundige“ (BGG 916, bisherige ZH 1/282.2). Die Prüfung des betriebssicheren Zustandes durch den Sachkundigen umfasst sowohl den verkehrssicheren als auch den arbeitssicheren Zustand des Fahrzeuges.

Die Prüfung des verkehrssicheren Zustandes des Fahrzeuges ist auch erbracht, wenn ein mängelfreies Ergebnis einer Sachverständigenprüfung nach der Straßenverkehrs-Zulassungs-Ordnung vorliegt.

Für Personenkraftwagen und Krafträder gelten Sachkundigenprüfungen als durchgeführt, wenn über die in den vom Hersteller vorgeschriebenen Intervalle ordnungsgemäß durchgeführten Inspektionen mängelfreie Ergebnisse einer autorisierten Fachwerkstatt vorliegen. Zusätzlich zur fahrzeugtechnischen Prüfung kann die Prüfung von Aufbauten und Einrichtungen erforderlich sein, wenn dies durch Verordnung, Unfallverhütungsvorschrift oder Richtlinie bestimmt ist, beispielsweise bei der innerstaatlichen und grenzüberschreitenden Beförderung gefährlicher Güter auf Straßen (Gefahrgutverordnung Straße – GGVS; nähere Einzelheiten ergeben sich hier aus den Durchführungsanweisungen zur BGV D 29.

Doch wer ist Sachkundiger im Sinne dieser BG-Regelung? Sachkundiger ist, wer aufgrund seiner fachlichen Ausbildung und Erfahrung ausreichende Kenntnisse auf dem Gebiet der

+++ Rechtsprechung +++

ordneten Vorlage des ordnungsgemäß geführten Fahrtenbuchs wird durch eine Geldbuße geahndet, wobei es zur Eintragung eines Punktes in der Verkehrssünderkartei in Flensburg kommen kann.
VG Hannover, Beschluss vom 18.01.2011 , Az. 5 B 4932/10

Kein Schadenersatzanspruch gegen Autowaschanlagenbetreiber für Schäden an schief eingestellten Fahrzeugen
Der Kläger verlangte vom beklagten Betreiber einer Autowaschanlage Schadensersatz für die Beschädigung seines Pkw. Er unterlag in beiden Instanzen. Das Landgericht verneinte Ansprüche auf Ersatz des am Pkw entstandenen Schadens.

Bei dem Vertrag über die Reinigung des Fahrzeugs handele es sich zwar um einen Werkvertrag gem. § 631 BGB, in dessen Rahmen der beklagte Betreiber der Autowaschanlage eine Schutzpflicht i.S. der §§ 280 Abs.1, 241 Abs. 2 BGB verletzt habe, weil das Fahrzeug des Klägers unstreitig während der automatischen Reinigung beschädigt worden sei. Der Betreiber der Autowaschanlage sei verpflichtet, sich so zu verhalten, dass fremde Rechtsgüter durch die Waschanlage nicht verletzt werden; hier bestand die erfolgsbezogene Pflicht, einen Schaden wie den eingetretenen zu verhindern.

Der Betreiber der Waschanlage konnte sich aber hinsichtlich seines Verschuldens entlasten. An diesen Entlastungsbeweis dürfen grundsätzlich keine zu hohen Anforderungen gestellt werden. Der Betreiber einer Autowaschanlage hat nach zutreffender Ansicht auch ein nicht sachgemäßes Verhalten der Benutzer in Betracht zu ziehen, sofern dieses nicht völlig ungewöhnlich und grob unsachgemäß ist. Im vorliegenden Fall besteht die Besonderheit darin, dass der Kläger mit dem linken Vorderreifen auf die Führungsschiene gefahren war und in jedem Fall sowohl taktil als auch vor allem aufgrund der sich hieraus ergebenden horizontalen Schieflage hätte merken müs-

Fortsetzung S. 54



Schwerpunkt der UVV ist immer wieder die korrekte Ladungssicherung

Fahrzeugtechnik hat und mit den einschlägigen staatlichen Arbeitsschutzvorschriften, Unfallverhütungsvorschriften und allgemein anerkannten Regeln der Technik (wie BG-Regeln, DIN-Normen, VDE-Bestimmungen, technische Regeln anderer Mitgliedstaaten der Europäischen Union oder anderer Vertragsstaaten des Abkommens über den Europäischen Wirtschaftsraum) so weit vertraut ist, dass er den arbeitssicheren Zustand von Fahrzeugen beurteilen kann.

Die Ergebnisse der Prüfung nach § 57 Abs.1 BGV D 29 sind schriftlich niederzulegen und mindestens bis zur nächsten Prüfung aufzubewahren. Die Prüfbefunde müssen vom Prüfer und vom Unternehmen abgezeichnet werden. Diese Forderung ist beispielsweise erfüllt, wenn die Ergebnisse in einem Prüfbuch, einer Prüfkartei oder einem Prüfbericht nachgewiesen sind (vergleiche dazu auch dem BG-Grundsatz „Prüfung von Fahrzeugen durch Sachkundige" (BGG 916). Alternativ lassen sich die Ergebnisse auch auf der Inspektionsrechnung einer Fachwerkstatt dokumentieren.

Wenn man also im Fuhrpark die vorgeschriebene Hauptuntersuchung nur alle 2 Jahre durchführt, dann muss darauf geachtet werden, dass zumindest jedes Jahr Kfz-Inspektionen der Fuhrparkfahrzeuge durchführt werden. Wird die vorgeschriebene jährliche Prüfung nicht vorgenommen, dann stellt dies eine vorsätzliche oder fahrlässige Ordnungswidrigkeit nach § 209 Abs.1 Nr.1 SGB VII i. V. m. § 58 BGV D 29 dar, so dass ein Bußgeld hier auch den Fuhrparkleiter treffen kann. Nach § 209 Abs.3 SGB VII kann eine solche Ordnungswidrigkeit mit einer Geldbuße bis zu 10.000 Euro geahndet werden.

In diesem Zusammenhang werden auch immer wieder Fälle angesprochenen, in denen Fahrer wegen des Tragens nicht ordnungsgemäßen Schuhwerks (Sandalen, Socken) während der Fahrt mit Bußgeldern belegt werden (OLG Bamberg, Beschluss vom 15.11.2006 , Az. 2 Ss OWi 577/06: Autofahren nur mit Socken keine OWi; OLG Celle, Beschluss vom 13.03.2007, Az. 322 Ss 46/07: Fahren mit Sandalen darf nicht mit einem Bußgeld geahndet werden).

Grundsätzlich ist es zwar mit den Pflichten eines sorgfältigen Kraftfahrzeugführers unabhängig von der Frage der Bußgeldbewehrung unvereinbar, ein Kraftfahrzeug ganz ohne Schuhwerk oder mit hierfür ungeeignetem Schuhwerk zu führen. Das Fahren ohne geeignetes Schuhwerk kann nämlich zu einer Fehlbedienung der Pedale oder zu einem Abrutschen von den Pedalen mit erheblichen Risiken führen. Deshalb sollten

+++ Rechtsprechung +++

sen, dass er sein Fahrzeug nicht vorschriftsgemäß abgestellt hatte. Es musste jedermann einleuchten, dass eine derartige Position nicht ordnungsgemäß, sondern schadensträchtig war. Das völlig atypische Verhalten des Klägers setzte sich nach dem Waschvorgang fort, als er einfach davonfuhr, weil er dem „Knallen" und „Rammen", welches er wahrgenommen hatte, keine Aufmerksamkeit geschenkt hatte.

Die Rangieranweisungen durch die Autowaschanlage betrafen hingegen offensichtlich nur das Vor- und Zurückfahren und nicht die mittige Stellung zwischen den Führungsschienen. Der Kläger durfte daher nicht darauf vertrauen, seinen Pkw ordnungsgemäß in der von dem Beklagten betriebenen Autowaschanlage abgestellt zu haben. Das Verhalten des Klägers war dermaßen ungewöhnlich und unsachgemäß, dass der Beklagte hiergegen keine Vorsorge treffen musste. Ihn trifft daher kein Verschulden.

LG Krefeld, Urteil vom 30.07.2010, Az. 1 S 23/10
Diese Entscheidung kann in der Rechtsprechungsdatenbank des Landes NRW unter www.nrwe.de im Volltext kostenlos abgerufen werden.

Kollision nach Rotlichtverstoß mit PKW aus Grundstückseinfahrt
Eine Lichtzeichenanlage bezweckt regelmäßig nicht auch den Schutz des aus angrenzenden Grundstücken auf die Straße einfahrenden Fahrzeugverkehrs.

Grundsätzlich tritt, wenn kein Verschulden des Unfallgegners nachgewiesen wird, die Betriebsgefahr seines Fahrzeugs hinter einen schuldhaften Verstoß der anderen Seite gegen § 10 StVO zurück.

(Leitsätze)
Bei der Abwägung der beiderseitigen Verursachungsbeiträge ist auf Seiten des aus der Grundstückseinfahrt auf die Straße einfahrenden PKW neben der Betriebsgefahr ein Verstoß gegen § 10 StVO zu berücksichtigen. Wer aus einem Grundstück auf die Fahrbahn einfahren will, hat sich dabei so zu verhalten, dass eine Gefährdung anderer Verkehrsteilnehmer ausgeschlossen ist. Kommt es im Zusammenhang mit dem Auffahren auf die Straße über die Gefährdung eines anderen Verkehrsteilnehmers hinaus zu einem Unfall, so spricht der Beweis des ersten Anscheins dafür, dass der in den fließenden Verkehr hineinfahrende Kraftfahrer die ihm dabei obliegende gesteigerten Sorgfaltspflichten nicht beachtet hat. Dieser Anscheinsbeweis ist hier nicht erschüttert. Selbst wenn der Unfallgegner die Kreuzung bei Rotlicht durchfahren hat, so hätte der aus dem Grundstück auf die Straße fahrende PKW-Führer sein Herannahmen angesichts der nahezu geraden Strecke bemerken müssen und hätte sich nicht – im Vertrauen darauf , dass kein Verkehr von links kommen könne – gleich über zwei Fahrstreifen hinweg auf den in Fahrtrichtung liegenden ganz linken Richtungsfahrstreifen wechseln dürfen. Die Grundstücksausfahrt liegt nicht im unmittelbaren Kreuzungsbereich und der Ausfahrende hätte auch aus anderem Grund mit Verkehr rechnen müssen.

Eine Lichtzeichenanlage bezweckt im Übrigen regelmäßig nicht den Schutz des aus angrenzenden Grundstücken auf die Straße einfahrenden Fahrzeugverkehrs. Grundsätzlich tritt dann, wenn kein sonstiges Verschulden des Unfallgegners nachgewiesen werden kann, die Betriebsgefahr seines Fahrzeugs hinter den schuldhaften Verstoß der anderen Seite zurück.
OLG Hamm, Urteil vom 20.09.2010, Az. I-6 U 222/09

Fortsetzung S. 55

Fuhrparkleiter die Fahrer auf die Notwendigkeit des Tragens von geeignetem Schuhwerk hinweisen. Strafrechtlich oder bußgeldrechtlich relevant wird das Ganze aber immer nur dann, wenn auch etwas passiert, sprich wenn es durch fehlendes oder ungeeignetes Schuhwerk in kausaler Weise dazu kommt, dass ein von der Rechtsordnung missbilligter Erfolg (Unfall) herbeigeführt wird, was insbesondere bei der Gefährdung oder Schädigung Dritter im Sinne von § 1 Abs. 2 StVO der Fall ist.

In den beiden vom OLG Bamberg und OLG Celle entschiedenen Fällen kam auch eine Verurteilung nach §§ 209 Abs. 1 Nr. 1, 15 Abs. 1 SGB VII i.V.m. §§ 44 Abs. 2, 58 und 32 der UVV „Fahrzeuge“ (BGV D 29) nicht in Betracht. Zwar heißt es in § 44 Abs. 2 BGV D 29, dass der Fahrzeugführer zum sicheren Führen des Fahrzeugs den Fuß umschließendes Schuhwerk tragen muss. Als Unfallverhütungsvorschrift kann § 44 Abs.2 BGV D 29 aber nur im Rahmen eines Versicherungsverhältnisses nach dem SGB VII Geltung beanspruchen. Dementsprechend richtet sich der Bußgeldtatbestand des § 58 BGV D 29 im hier maßgeblichen Regelungsbereich über die Verweisung auf § 32 BGV D29 nur an Unternehmer (und damit im Rahmen der Pflichtendelegation auch an Fuhrparkleiter) und Versicherte als Normadressaten.

Fuhrparkleiter sind deshalb gut beraten, wenn sie das Thema Unfallverhütungsvorschriften auch zu ihrem eigenen Thema machen; sich hier entsprechend weiterbilden und informieren, notfalls auch durch eine rechtskundige Stelle beraten lassen. Hier sind die Berufsgenossenschaften in erster Linie Ansprechpartner für kostenfreie Auskünfte.

Rechtsanwalt Lutz D. Fischer, Lohmar
Kontakt: kanzlei@fischer-lohmar.de
Internet: www.fischer-lohmar.de

+++ Rechtsprechung +++

Missachtung von Sicherheitsvorschriften muss vor Kündigung abgemahnt werden
Ein Busfahrer hatte die arbeitsvertraglichen Sicherheitsbestimmungen missachtet und mit offener Fahrertür einen Streckenabschnitt zwischen zwei Haltestellen zurückgelegt, obwohl sich unstreitig Fahrgäste im Türbereich aufhielten. Mit diesem Fehlverhalten hat der Fahrer gegen eine Dienstanweisung („Die Türen sind während der Fahrt geschlossen zu halten.“) verstoßen und auch Pflichten aus seinem Arbeitsvertrag verletzt. Der Arbeitnehmer ist arbeitsvertraglich zur Beachtung von Sicherheitsvorschriften verpflichtet. Das gilt unabhängig davon, ob Arbeitsschutz- und Sicherheitsvorschriften schriftlich niedergelegt oder in den Arbeitsvertrag aufgenommen sind. Der Arbeitnehmer ist generell verpflichtet, alles zu unterlassen, was Leben und Gesundheit von Arbeitskollegen oder Dritten sowie das Eigentum des Arbeitgebers gefährden kann. Ein Verstoß gegen diese Verpflichtung ist grundsätzlich geeignet, eine ordentliche Kündigung zu rechtfertigen, wobei ihr in der Regel eine Abmahnung vorauszugehen hat.

Diese Pflichtverletzung des Fahrers rechtfertigt trotz ihres Gewichts eine verhaltensbedingte Kündigung allerdings noch nicht. Vielmehr hätte es vor ihrem Ausspruch einer einschlägigen Abmahnung bedurft, die aber unterblieben ist. Die Abmahnung war auch nicht entbehrlich. Pflichtwidrigkeiten im Leistungs- oder Verhaltensbereich muss grundsätzlich eine Abmahnung vorausgehen, ehe sie zum Anlass einer Kündigung genommen werden können. Eine Abmahnung ist erforderlich, wenn es sich um ein steuerbares Verhalten handelt, das bisherige vertragswidrige Verhalten noch keine klare Negativprognose zulässt und deswegen von der Möglichkeit zukünftigem vertragsgerechten Verhaltens ausgegangen werden kann. Bei der Beachtung von Sicherheitsvorschriften handelt es sich um ein steuerbares Verhalten. Ein Busfahrer, der die arbeitsvertraglichen Sicherheitsbestimmungen missachtet hat, indem er mit offener Fahrertür einen Streckenabschnitt zurücklegt hat, ist somit vor Ausspruch einer ordentlichen Kündigung zunächst abzumahnen.
LAG Schleswig-Holstein, Urteil vom 15.09.2010, Az. 6 Sa 47/10

Volkstiger

Der neue Tiguan von Volkswagen ist wahlweise in einer Onroad-orientierten oder einer Offroad-orientierten Version mit den Ausstattungen „Track & Style" oder „Sport & Style" erhältlich. Neue Assistenzsysteme wie Müdigkeitserkennung, das Fernlichtsystem Dynamic Light Assist sowie der Spurhalteassistent Lane Assist ergänzen das Ausstattungsspektrum; weitere Neuheit ist die elektronische Differenzialsperre XDS. Drei neue Vierzylinder-Direkteinspritzer-Motoren und vier Benziner, die auf TSI-Technologie basieren, stehen für den europäischen Markt zur Verfügung. Die TDI-Diesel decken das Spektrum von 81 kW/110 PS bis 125 kW/170 PS ab, während die TSI-Benziner von 90 kW/122 PS bis 155 kW/210 PS reichen. Optional steht ein Sieben-Gang-Doppelkupplungsgetriebe zur Verfügung. Die Tiguan-Modelle mit BlueMotion Technologies (BMT) verfügen über ein Start-Stopp-System. Der Grundpreis für den VW Tiguan beginnt bei 19.582 Euro netto.





D-Segment Newcomer

Der Mittelklasse-Kombi Hyundai i40 feierte auf dem Genfer Salon Weltpremiere. Der 4,77 Meter lange, 1,82 Meter breite und 1,47 Meter hohe Hyundai i40 ist in erster Linie an seinem Hexagonalgrill zu erkennen. Motorenseitig stehen zwei Benzin-Direkteinspritzer mit 1,6 Liter 99 kW/135 PS und 2,0 Liter 130 kW/ 177 PS zur Wahl sowie ein 1,7-Liter-Common-Rail-Diesel, der in zwei Leistungsstufen mit 85 kW/116 PS und 100 kW/ 136 PS angeboten wird. Die Motoren sind an ein manuelles Sechsgang-Getriebe gekoppelt, optional gibt es auch eine Sechsstufen-Automatik. Für niedrige Verbrauchswerte im städtischen Verkehr soll eine Start-Stopp-Automatik als Bestandteil eines blue-Paketes sorgen; hierzu zählen auch rollwiderstandsarme Reifen und ein intelligentes Batterie-Lademanagement. Serienmäßig erleichtert die Berganfahrhilfe das Anfahren an steilen Passagen, das Parken unterstützt ein Smart Parking Assist-System. Ab Juli beginnt der Verkaufsstart für das Kombi-Modell; Ende des Jahres folgt die viertürige Stufenheck-Limousine des Hyundai i40.

All-In

Auch Peugeot feierte in Genf sein Debüt mit der neuen Modellgeneration des Peugeot 308. Antriebseitig verfügt er über die Micro-Hybrid-Technologie e-HDi. Er wird in Deutschland in den Ausstattungen Access, Active und Allure angeboten. Mit Peugeot Connect unterstützt die Löwenmarke die aktive und passive Sicherheit im neuen Peugeot 308. Bereits ab der Einstiegsversion Access sind Tagfahrlicht, Nebelscheinwerfer, sechs Airbags, ABS, ESP mit ASR, eine elektronische Bremskraftverteilung EBV sowie ein Notbremsassistent mit Einschaltautomatik für die Warnblinkleuchten serienmäßig vorhanden. Für den 4,5 Meter langen 308 SW gibt es abhängig von der Ausstattungslinie in der zweiten Reihe eine klassische Rückbank oder verschiebbare Einzelsitze. Optional können zwei Einzelsitze für die dritte Sitzreihe bestellt werden. Insgesamt acht Motoren von 68 kW/ 92 PS bis 147 kW/ 200 PS sowie drei Getriebevarianten stehen zur Verfügung. Anfang Mai erfolgt seine Einführung in den deutschen Handel.





Allzweck-Van

Mitte des Jahres erfolgt die Markteinführung des neuen Vans Fiat Freemont. Mit einem Radstand von 2,89 Meter und Karosserie-Dimensionen von 4,89 Meter Länge, 1,88 Meter Breite und 1,72 Meter Höhe verfügt der neue Fiat Freemont über einen großen Innenraum. Bis zu sieben Sitze sind in drei Reihen angeordnet; erhöhte, hintere Sitzreihen sorgen für genügend Sichtverhältnisse für alle Insassen. Der neue Van wird in zwei Ausstattungslinien angeboten, die serienmäßig über Dreizonen-Klimaautomatik, schlüssellose Zentralverriegelung, Tempomat, Bordcomputer, Reifendruckkontroll-System, Nebelleuchten sowie eine Audioanlage mit Bildschirmsteuerung und Fernbedienung mittels Regler am Lenkrad verfügen. Zwei von Fiat Powertrain Technologies (FPT) entwickelte Multijet-Turbo-Diesel mit zwei Liter Hubraum 103kW/140 PS beziehungsweise 120 kW/170 PS stehen mit einem Handschaltgetriebe zur Wahl. Das serienmäßige Sicherheitspaket beinhaltet sieben Airbags, ABS, ESP mit integrierter Berganfahrhilfe und einer Electronic Roll Mitigation, die einem möglichen Überschlag durch gezielte Eingriffe in die Motorensteuerung und Bremsen entgegen wirken soll.

*...der **Skoda Praktik 1.6 TDI** in der 52. Folge der großen Flottenmanagement-Vergleichsserie, Diesel-Kleintransporter. Der Kostenvergleich basiert wesentlich auf den Full Service-Leasingraten und den Treibstoffkosten.*



And the winner is...

Flottenmanagement-Vorgabe Mindestausstattung

- *Airbag*
- *Navigation*
- *Nebenscheinwerfer*
- *Radio/CD-Wechsler*
- *Telefon mit Freisprechanlage*

Das Segment der Diesel-Kleintransporter gehört zu den überschaubaren im Flottenmarkt, zudem weisen hier die einzelnen Produkte in ihren konstruktiven Grundzügen inzwischen ein hohes Maß an Homogenität auf. Bei den Basis-Versionen ist ein maximales Ladevolumen von rund dreieinhalb Kubikmeter Standard, die Nutzlast-Werte bewegen sich im Durchschnitt bei etwas unter 600 Kilogramm.

Um den Ballast flotter von A nach B zu liefern, empfiehlt sich schon eine Motorleistung von etwa 90 PS (66 kW), die derzeit alle flottenrelevanten Hersteller im Programm haben. Dann läuft ein Kleintransporter eine Spitze zwischen etwa 155 und 170 km/h bei Durchschnittsverbräuchen zwischen 4,7 und 6,0 Liter auf 100 Kilometer (Werksangaben). Das sind ideale, relativ kostengünstige Zubringer-Fahrzeuge mit dem Fahrkomfort eines Pkw, die im Verkehr gut mitschwimmen können.

Dieses Flottenmarkt-Segment teilen sich gegenwärtig acht Hersteller, von denen sechs schon länger auf diese Fahrzeug-Kategorie spezialisiert sind, 2003 kam Ford mit dem Transit Connect dazu, 2007 Skoda mit dem Praktik. Die Netto-Listenpreise bewegen sich um die 15.000 Euro, der Opel Combo und der Skoda Praktik liegen deutlicher darunter, der VW Caddy Blue Motion deutlicher darüber. Zu den Standards in der Serienausstattung gehören wei-



Sonderwertung max. Ladevolumen in Liter

1.	*VW Caddy 1.6 TDI Blue Motion Technology*	3.700
	Peugeot Partner 1.6 HDi 90 L1 FAP Komfort	3.700
3.	*Renault Kangoo Rapid 1.5 dCi FAP Extra*	3.500
4.	*Ford Transit Connect kurz DPF Basis*	3.400
	Fiat Doblo Cargo 263.122.0 DPF Start&Stop SX	3.400
6.	*Citroen Berlingo L1 1.6 HDi 90 FAP Niveau A*	3.300
7.	*Opel Combo 1.7 CDTI*	3.200
8.	*Skoda Praktik 1.6 TDI*	1.900



Sonderwertung Nutzlast in kg

1.	*Fiat Doblo Cargo 263.122.0 DPF Start&Stop SX*	675
2.	*Skoda Praktik 1.6 TDI*	640
3.	*VW Caddy 1.6 TDI Blue Motion Technology*	589
4.	*Renault Kangoo Rapid 1.5 dCi FAP Extra*	588
5.	*Ford Transit Connect kurz DPF Basis*	577
6.	*Peugeot Partner 1.6 HDi 90 L1 FAP Komfort*	551
7.	*Citroen Berlingo L1 1.6 HDi 90 FAP Niveau A*	548
8.	*Opel Combo 1.7 CDTI*	520



Sonderwertung Verbrauch in Liter/100 km

1.	*Skoda Praktik 1.6 TDI*	4,7
2.	*Fiat Doblo Cargo 263.122.0 DPF Start&Stop SX*	4,8
3.	*VW Caddy 1.6 TDI Blue Motion Technology*	4,9
4.	*Renault Kangoo Rapid 1.5 dCo FAP Extra*	5,2
	Opel Combo 1.7 CDTI	5,2
6.	*Citroen Berlingo L1 1.6 HDi 90 FAP Niveau A*	5,3
7.	*Peugeot Partner 1.6 HDi 90 L1 Komfort*	5,8
8.	*Ford Transit Connect kurz DPF Basis*	6,0

Kostenvergleich Diese

Ein Service von Flotten management

Kosten Netto in Euro (bei einer Laufleistung von 36 Monaten ohne Anzahlung) Ausstattungsserie	*Skoda Praktik 1.6 TDI*	*Renault Kangoo Rapid 1,5 dCi*	*Fiat Doblo Cargo DPF Start&Stop SX*	*Volkswagen Caddy 1,6 TDI Blue Motion Kasten*
Betriebskosten mtl. *(inkl. Treibstoffkosten)*				
Schaltgetriebe 20.000 km	377,29	347,85	386,36	481,89
30.000 km	450,93	425,03	461,13	557,99
50.000 km	602,07	586,78	618,90	718,63
Automatik 20.000 km	–	–	–	–
30.000 km	–	–	–	–
50.000 km	–	–	–	–
Fullservice-Leasingrate mtl.				
Schaltgetriebe 20.000 km	296,61	258,50	304,01	397,71
30.000 km	329,93	291,03	337,63	431,74
50.000 km	400,39	363,43	413,05	508,20
Automatik 20.000 km	–	–	–	–
30.000 km	–	–	–	–
50.000 km	–	–	–	–
Treibstoffkosten mtl.				
Schaltgetriebe 20.000 km	80,68	89,35	82,35	84,18
30.000 km	121,00	134,00	123,50	126,25
50.000 km	201,68	223,35	205,85	210,43
Automatik 20.000 km	–	–	–	–
30.000 km	–	–	–	–
50.000 km	–	–	–	–
Technische Daten*				
Außenmaße (LxBxH)	4.337/1.684/1.650	4.213/1.829/1.844	4.390/1.832/1.895	4.406/1.794/1.812
Motorleistung kW	66	66	66	75
Beschleunigung 0-100 km/h	13,3	16	k.A.	12,2
Höchstgeschwindigkeit	171	160	158	170
Durchschnittsverbr. in L/100 km	4,7	5,2	4,8	4,9
Reichweite in km	1.170	1.154	1.250	1.224
max. Kofferraumvolumen in L	1.900	3.500	3.400	3.700
Zuladung in kg	640	588	675	589
CO_2-Ausstoß in g/km	124	137	126	129
Dichte Servicenetz	1.340	1.400	828	2.500
Garantiebedingungen				
Fahrzeug	2	2	2	2
Lack	3	3	3	3
Rost	12	12	8	12
Inspektion/Wartung	30.000 km / 2 Jahre	30.000 km / 2 Jahre	20.000 km	nach Serviceanzeige
Ausstattungsplus/Serie	ABS, ASR, Fahrer- u. Beifahrer-Airbag	ABS mit EBV, Zentralverriegelung	ABS m. EBD, elektr. Fensterheber, Zentralverriegelung	ABS & ASR, Zentralverriegelung, Verzurrösen
Listenpreis (netto; ohne Sonderausstattung)	12.755	14.930	15.350	16.875
Restwert (36 Mon. / 30.000 km p.a.)	32,75 %	35,75 %	37,25 %	35,75 %

= Plätze 1 bis 3 / bzw. alles lieferbar (grün) **= Plätze 6 bis 8 / bzw. nicht alles lieferbar** (rot) ***(* Herstellerangaben)***

l-Kleintransporter

Ein Service von Flottenmanagement

Kosten Netto in Euro (bei einer Laufleistung von 36 Monaten ohne Anzahlung)	Citroen Berlingo L1 1,6 HDi	Opel Combo 1,7 CDTI Kasten	Ford Transit Connect kurz DPF Basis	Peugeot Partner 1,6 HDi Komfort
Betriebskosten mtl. (inkl. Treibstoffkosten)				
Schaltgetriebe 20.000 km	378,76	412,41	409,01	419,37
30.000 km	459,19	490,50	494,01	503,55
50.000 km	626,96	650,59	671,38	679,74
Automatik 20.000 km	–	–	–	–
30.000 km	–	–	–	–
50.000 km	–	–	–	–
Fullservice-Leasingrate mtl.				
Schaltgetriebe 20.000 km	287,74	323,06	305,99	319,85
30.000 km	322,69	356,50	339,51	354,30
50.000 km	399,44	427,24	413,86	430,97
Automatik 20.000 km	–	–	–	–
30.000 km	–	–	–	–
50.000 km	–	–	–	–
Treibstoffkosten mtl.				
Schaltgetriebe 20.000 km	91,02	89,35	103,02	99,52
30.000 km	136,50	134,00	154,50	149,25
50.000 km	227,52	223,35	257,52	248,77
Automatik 20.000 km	–	–	–	–
30.000 km	–	–	–	–
50.000 km	–	–	–	–
Technische Daten*				
Außenmaße (LxBxH)	4.380/1.810/1.828	4.322/1.892/1.801	4.324/1.795/1.837	4.380/1.181/1.805
Motorleistung kW	66	74	66	66
Beschleunigung 0-100 km/h	k.A.	12,5	17,4	13,8
Höchstgeschwindigkeit	160	170	154	159
Durchschnittsverbr. in L/100 km	5,3	5,2	6	5,8
Reichweite in km	1.132	1.000	1.000	1.034
max. Kofferraumvolumen in L	3.300	3.200	3.400	3.700
Zuladung in kg	548	520	577	551
CO_2-Ausstoß in g/km	140	140	159	151
Dichte Servicenetz	732	1.945	1.926	814
Garantiebedingungen				
Fahrzeug	2	2+1	2	2
Lack	3	2	2	3
Rost	12	12	12	12
Inspektion/Wartung	20.000 km / 2 Jahre	30.000 km / 1 Jahr	25.000 km / 1 Jahr	20.000 km / 2 Jahre
Ausstattungsplus/Serie	ABS m. EBD, Verzurrösen	ABS mit Bremsassistent	ABS m. EBD, Verzurrösen	ABS m. EBD, Verzurrösen
Listenpreis (netto; ohne Sonderausstattung)	15.300	13.940	15.150	15.700
Restwert (36 Mon. / 30.000 km p.a.)	34,25 %	27,50 %	34,25 %	32,00 %

testgehend beispielsweise auch ABS, Airbag für Fahrer und Beifahrer, dritte Bremsleuchte, höhenverstellbare Servolenkung, Verzurrösen im Laderaum und Wegfahrsperre. Wenn diese Fahrzeuge auch seltener dachhoch beladen werden, so sind die Ladedaten doch offenbar ein wichtiges Auswahl-Kriterium, sind doch hier und da auch schon in dieser kleinen Transporter-Klasse Versionen mit langem Radstand (und noch mehr Ladevolumen und Nutzlast) optional verfügbar.

Um aber möglichst viele Konkurrenten vergleichen zu können, wählte Flottenmanagement für diese Folge die Standard-Versionen aus. Hier liegen dann beim maximalen Ladevolumen sechs der acht Konkurrenten überdurchschnittlich (also über 3.263 Liter), bei der Nutzlast noch vier (also über 586 Kilogramm). In beiden Kriterien überdurchschnittlich liegen der Fiat Doblo Cargo, der Renault Kangoo Rapid und der VW Caddy. Wer also häufiger dachhoch und dann noch relativ schwer beladen muss, wird wohl diese drei Konkurrenten in seine engere Auswahl einbeziehen. In einer Index-Wertung, als Durchschnitt ermittelt aus den Platzierungen in den beiden entsprechenden Sonderwertungen Ladedaten, rangiert der VW Caddy auf Platz eins (2,0) vor dem Fiat Doblo Cargo (2,5), dem Peugeot Partner (3,5) und dem Renault Kangoo Rapid (3,5).

Über alle Vergleichskriterien betrachtet setzt sich am Ende aber der Skoda Praktik durch, der wohl bei den Ladedaten ein etwas uneinheitliches Bild zeigt, liegt doch einerseits das maximale Ladevolumen bei lediglich 1.900 Liter, die Nutzlast dann aber mit 640 Kilogramm relativ hoch (Rang zwei in der Sonderwertung). Schweres Gut kann also transportiert werden.



Sonderwertung monatl. Betriebskosten* in Euro

1.	Renault Kangoo Rapid 1.5 dCi Fap Extra	425,03
2.	Skoda Praktik 1.6 TDI	450,93
3.	Citroen Berlingo L1 1.6 HDi 90 FAP Niveau A	459,19
4.	Fiat Doblo Cargo 263.122.0 DPF Start&Stop SX	461,13
5.	Opel Combo 1.7 CDTI	490,50
6.	Ford Transit Connect kurz DPF Basis	494,01
7.	Peugeot Partner 1.6 HDi 90 L1 Komfort	503,55
8.	VW Caddy 1.6 TDI Blue Motion Technology	557,99

* = 36 Monate; 30.000 km p.a.

Auf jeden Fall aber brilliert der Tscheche in allen Kostenkriterien, mit 12.755 Euro ist der Netto-Listenpreis mit Abstand der niedrigste, bei den Treibstoffkosten liegt er ebenfalls ganz vorn und bei den Gesamtbetriebskosten auf Rang zwei. Auch bei den Garantiebedingungen und den Inspektionsintervallen nimmt er Spitzenpositionen ein. Das ergab den Sieg.

Ganz nahe kommt ihm der Renault Kangoo Rapid auf dem Ehrenplatz. Im Vergleich zum Skoda liegt hier aber der Netto-Listenpreis mehr als 2.000 Euro höher, außerdem schafft der Franzose im Gegensatz zum Tschechen bei



Sonderwertung Restwerte in Prozent*

1.	Fiat Doblo Cargo 263.122.0 DPF Start&Stop SX	37,25
2.	VW Caddy 1.6 TDI Blue Motion Technology	35,75
	Renault Kangoo Rapid 1.5 dCi FAP Extra	35,75
4.	Ford Transit Connect kurz DPF Basis	34,25
	Citroen Berlingo L1 1.6 HDi 90 FAP Niveau A	34,25
6.	Skoda Praktik 1.6 TDI	32,75
7.	Peugeot Partner 1.6 HDi 90 L1 FAP Komfort	32,00
8.	Opel Combo 1.7 CDTI	27,50

* = 36 Monate; 30.000 km p.a.

den Treibstoffkosten, der Reichweite und der Nutzlast keinen Podiumsplatz. In den Gesamtbetriebskosten liegt er aber noch rund 25 Euro monatlich tiefer. Wer also ein höheres Ladevolumen braucht, für den wird auch der Renault Kangoo Rapid eine starke Alternative sein.

Auf dem dritten Platz im Gesamtklassement rangiert mit dem Fiat Doblo Cargo ebenfalls noch ein Importfabrikat. Er liegt aber beim Netto-Listenpreis für diese Klasse mit 15.350 Euro schon relativ hoch und kommt bei den Gesamtbetriebskosten erst bei recht hohen jährlichen Laufleistungen unter die ersten Drei, die in der Kategorie der Zubringer-Fahrzeuge eher seltener erzielt werden. Ansonsten liegt er auch bei den Garantiebedingungen und Inspektionsintervallen unterdurchschnittlich.

And the winner is...

Skoda Praktik 1.6 TDI



LeasePlan Full-Service-Leasing

Die LeasePlan Deutschland mt Sitz in Neuss bietet dem Kunden ein umfassendes betriebliches Fuhrparkmanagement, auch für die internationale Flotte. In der offenen Kalkulation übernimmt LeasePlan das Risiko für Instandhaltung/Instandsetzung, Sommerreifen und Restwert und schüttet Überschüsse aus diesen Bereichen vollständig an den Kunden aus. Die genannten Full Service-Raten beinhalten folgenden Dienstleistungsumfang in der Offenen Kalkulation und werten ohne Mehrwertsteuer ausgewiesen:

- *Instandhaltung/Instandsetzung*
- *Sommerreifen unlimitiert*
- *Ein Satz Winterreifen*
- *Kfz-Steuer*
- *GEZ-Gebühr*
- *Gebühren für zwei Tankkarten, jedoch ohne Kraftstoffkosten*

Außerdem ist der Haftungstransfer mit einer durchschnittlichen Stückzahlprämie enthalten. Dabei handelt es sich um eine Alternative zur Kaskoversicherung, die im vollen Umfang die Versicherungssteuer spart. Die Nutzung der Online-Konfiguratoren und -Kalkulatoren sowie des Online-Kostenreportings ist kostenfrei enthalten, ebenso Beratungsleistungen und Entwicklung der Car Policy. Die Kraftstoffkosten werden mit ihrem über drei Jahre kalkulierten Nettowert, also ohne Mehrwertsteuer, angesetzt.

LeasePlan Deutschland GmbH
Hellerbergstr. 10b • 41460 Neuss
Tel.: 02131/132-200 • Fax: 02131/132-688200
marketing@leaseplan.de • www.leaseplan.de

www.volkswagen-nutzfahrzeuge.de/grosskunden

Bevor Sie das alles durchlesen, hier das Wichtigste in Kürze: Der neue Caddy spart in Ihrem Fuhrpark richtig viel Geld.

Der neue Caddy® bietet noch geringere Betriebskosten über die gesamte Nutzungsdauer. So ist er nicht nur in der Summe seiner Eigenschaften, sondern auch unterm Strich: **Der beste Caddy aller Zeiten.**

- ☑ Geringer Verbrauch durch neue Motoren mit moderner TSI- und Common-Rail-Technologie
- ☑ Günstige Versicherungseinstufung
- ☑ Erfüllt Euro-5-Abgasnorm für niedrige Kfz-Steuer
- ☑ Geringe Wartungs- und Inspektionskosten
- ☑ Verlängerte Wartungsintervalle



Nutzfahrzeuge

Der Produktname Caddy® ist eine eingetragene Marke von Caddie S.A. und wird von Volkswagen Nutzfahrzeuge mit freundlicher Genehmigung von Caddie S.A. benutzt.

+++ Nachrichten +++ Nachrichten +++ Nachrichten +++ Nachrichten +++ Nachrichten +++

Rundum-Paket



„HARTMANN FLEET-Professionals (HFP) wurde 1986 als Logistikunternehmen HML für Dienstleistungen rund um das gewerblich genutzte Fahrzeug gegründet. Zur Durchführung und Steuerung der eigenen Geschäftsaktivitäten entstand damals ein selbst entwickeltes Software-Paket, das mit sich ändernden Anforderungen an die Prozesse auch einer stetigen Weiterentwicklung unterworfen war. Heute ist der FLEET-CONTROL-MONITOR (FCM) als „Software für Flottenmanagement und Remarketing" ein eigenständiges Produkt, mit dem sämtliche Prozesse im Flottenmanagement abgebildet werden können. Schwerpunkt ist die IT-gestützte Abwicklung der Ein-, Um- und Aussteuerung von Fahrzeugen. Auf Plattform des FCM und auf Basis eines zuvor definierten Workflow werden alle Leistungen und Prozesse von der Auftragseinsteuerung über Fahrzeuglogistik, Floor-Check, Sicherstellung, Begutachtung, Briefverwaltung, Archivierung bis hin zur Überführung in das Remarketing abgedeckt und logisch miteinander verknüpft. Auf Kunden und Partner abgestimmt, bekommt jeder User seine maßgeschneiderte Bearbeitungsoberfläche. Das managing und monitoring der Aufträge erfolgt online und in Echtzeit.



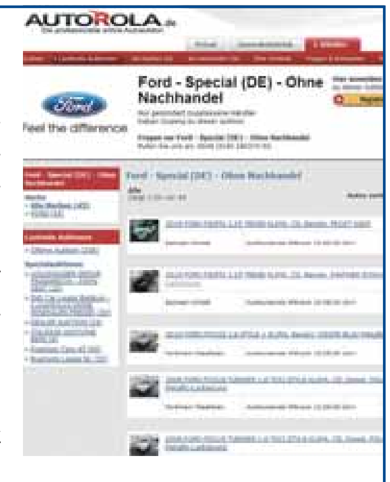
Premiere

Die ersten gebrauchten Volvo S60 der neuesten Generation wurden am 15. März im Rahmen einer Vor-Ort-Auktion vermarktet, zu der die Volvo Car Germany GmbH gemeinsam mit BCA Deutschland die Volvo Partner in das BCA Auktionszentrum in Neuss eingeladen hatte. Die Mittelklasse-Limousine Volvo S60 wurde im September 2010 auf den Markt gebracht. Die bei der Auktion erzielten Restwerte bewegten sich auf hohem Niveau: Spitzenreiter war dabei der schwarze Volvo S60 DS mit 151 kW/ 205 PS, für den mit 72,6 Prozent des ursprünglichen Listenpreises das beste Tagesergebnis erzielt wurde. An der Premieren-Auktion nahmen 117 Volvo-Händler teil, über 60 davon waren in Neuss vor Ort; über 40 nahmen zusätzlich per BCA Internet-Biet-System LiveOnline teil. Volvo Car Germany vermarktet seit Oktober 2010 seine Dienst- und Mietwagen-Rückläufer über BCA Deutschland. Zu diesem Zweck wurde ein Volvo B2B-Online-Portal eingeführt.

Kooperation

Der unabhängige Prozessdienstleister PS-Team Deutschland GmbH hat die Plattform PS DataCollect entwickelt und gleicht damit die Fahrgestellnummern der Fahrzeuge, die von teilnehmenden Instituten finanziert werden, anonym und treuhänderisch ab. Auf rund 1,1 Millionen Datensätze hat das Unternehmen aus Walluf derzeit im Rahmen von PS DataCollect Zugriff, die auch anhand von Informationen aus datenschutzrechtlich unbedenklichen Datenbanken überprüft werden. Allein in drei Monaten ergaben sich knapp 500 Hinweise auf Doppelfinanzierungen. Seit Einführung des Systems konnten laut PS-Team Schäden in Höhe von über einer Million Euro präventiv verhindert werden. Das System wird zur Sicherung von Eigentumsrechten von acht Kreditinstituten intensiv genutzt. Neben Banken können Eigentümer gewerblich genutzter Fahrzeuge und Leasinggesellschaften der Schutzgemeinschaft beitreten.

eHammer-Auktion



In den vergangenen acht Monaten hat die Online-Auktionsplattform Autorola über 450 Fahrzeuge in den Ford Spezial Auktionen versteigert. Alle Fahrzeuge fanden unter regelmäßiger Beteiligung von mehr als 700 registrierten Bietern einen neuen Besitzer. Unter den elektronischen Hammer kommen junge Gebrauchtwagen aus Vermietung und Flottengeschäft. Das Angebot umfasst Fahrzeuge der Kompakt- sowie Mittelklasse, aber auch Vans und SUV. Mit Beginn des Jahres wurde die Pilotphase erfolgreich abgeschlossen, und die Auktionen starten ab sofort im vierzehntägigen Rhythmus mit rund 100 Fahrzeugen monatlich. Ziel der gemeinsamen Auktionen in 2011 sei die erfolgreiche Vermarktung von bis zu 1.200 Einheiten.

Übertragung

Der weltweit operierende Chemiekonzern Huntsman, dessen Flotte in Europa in acht Ländern operiert, hat Fleet Logistics nach einem erfolgreichen RfP (Request for Proposal) unter verschiedenen europäischen Leasingfirmen und Flottenmanagern das Fuhrparkmanagement übertragen. Neben der operativen Betreuung der Flotte liege das Augenmerk auf einer Reduktion der Total Cost of Ownership um zehn bis 15 Prozent, deren Umsetzung durch eine Reihe von strategischen Ansätzen ermöglicht werden soll.



Kontroll-System

Das Münchner Technologieunternehmen VISPIRION hat das elektronische Fahrtenbuch-Management-System CarSync-Log entwickelt. Durch den Einsatz des GPRS und GSM gestützten Telematik-Systems wird die manipulationssichere Erfassung aller Fahrdaten und Geopositionen sichergestellt. Damit erfüllt das System laut Hersteller die Anforderungen der Finanzämter. Mit der Anonymisierung von Privatfahrten gelang es ihnen gleichzeitig, selbst skeptische Betriebsräte zu überzeugen. Das neueste Angebot ist die integrierte Führerscheinkontrolle. Für Unternehmen und deren Flottenmanager entfallen mit der automatisierten Führerscheinkontrolle aufwendige, bürokratische Prozesse. Der Flottenmanager kann via Web-Portal zu jedem Zeitpunkt nachweisen, dass seine Fahrer im Besitz einer gültigen Fahrerlaubnis sind.

Nichts für Laien

Bei der Frage nach der Wiedervermarktung von Fahrzeugen aus dem Kauffuhrpark leuchtet es am ehesten ein: Es braucht Spezialisten, nicht nur um einen guten Preis für den Gebrauchten zu erzielen. Schließlich sollen auch die Standzeiten gering, der organisatorische Aufwand niedrig und die Transparenz über alle Prozesse hoch sein. Ach ja, und Revisionssicherheit wäre auch noch toll. Daher bedienen sich immer mehr Fuhrparkleiter der Dienste von spezialisierten Wiedervermarktern. Denn wenn selbst immer mehr Hersteller ihre eigenen Gebrauchten und Leasingrückläufer von diesen Dienstleistern vermarkten lassen, wird der Aufwand für den einzelnen Fuhrparkleiter wohl auch eher zu hoch sein – oder der Ertrag zu niedrig. In unserem Special haben wir ab Seite 70 einige nutzwertige Informationen über die entsprechenden Dienstleister für Sie zusammengetragen.

Auch die Logistik rund um die Ein- und Aussteuerung der Dienstfahrzeuge, die An- und Abmeldung, die Terminüberwachung, der Transport sowie die dokumentierte Übergabe an den Mitarbeiter bis hin zur UVV-konformen Einweisung ist inzwischen eine Wissenschaft für sich. Dafür kann der Fuhrparkleiter natürlich auch intern entsprechende Strukturen schaffen, fraglich ist jedoch, ob das wirklich die effektivste Lösung ist. Denn es gibt auch hier inzwischen eine Reihe spezialisierter Logistiker, die den gesamten Prozess nicht nur steuern, sondern auch lückenlos und online dokumentieren können. Ab Seite 64 und 74 erfahren Sie mehr über die Möglichkeiten, die Dienstleister zwischenzeitlich offerieren.

Logistik und Wiedervermarktung berühren auch immer wieder die individuelle Fahrzeugausstattung, speziell für Transporter und Service-Fahrzeuge. Denn der Umbau der Fahrzeuge muss organisiert, die Mitarbeiter müssen eingewiesen, und vor allem muss der Einbau passgenau mit dem Tagesgeschäft abgestimmt werden. Die Fahrzeugeinrichter, die wir ab Seite 78 vorstellen, bieten oft nicht nur den individuellen Umbau der Dienstfahrzeuge, sondern auch gleich noch die Logistik-Kette dazu.

Zwischen der Ein- und Aussteuerung der Flottenfahrzeuge kommt es immer wieder einmal zu Schäden am Fahrzeug oder zu Unfällen. Hier gilt es, den Schaden schnell, kompetent und revisionssicher zu dokumentieren und in das unternehmensinterne Prozessmanagement einzubinden. Die großen Gutachter-Gruppen, die wir ab Seite 76 vorstellen, haben sich deutschlandweit, teilweise sogar EG-weit aufgestellt und bieten die Begutachtung von Fahrzeugen nach einheitlichen Kriterien in übersichtlichen Online-Tools an. Denn auch hier gilt: Der Aufwand für den Schadenprozess kann leicht die Kosten für den Schaden selbst übersteigen, ist man nicht professionell in ein Prozessmanagement-Tool eingebunden. Wichtig dabei ist, dass der Gutachter dabei auch die individuellen Bedürfnisse des Unternehmens abbilden kann.



Hin und weg

Dienstwagen kommen, Dienstwagen gehen. Damit der Dienstwagennutzer der einzige bleibt, der dabei emotional bewegt ist, sollten die Prozesse, die für Ein- und Aussteuerung nötig sind, gut durchorganisiert sein. Worauf der Fuhrparkleiter achten sollte, und welche Dienstleister er sich als Unterstützung ins Haus holen kann, haben wir hier zusammengestellt.

Wenn der Zeitpunkt des Fahrzeugwechsels ansteht, scharrt der Dienstwagenutzer gerne schon einmal mit den Füßen. „Da die Fahrzeugkonfiguration eines der liebsten Themen des Außendienstlers ist, steht dieser schon rechtzeitig auf der Matte, um sein neues Fahrzeug mitzukonfigurieren", weiß ein Fuhrparkleiter zu berichten. Das ist quasi der Beginn der Fahrzeugein- und aussteuerung, und sicher nicht der leichteste Prozess, aber einer, der hauptsächlich im Fuhrpark ausgeführt werden kann. Wie bei allen Fuhrparkverwaltungsangelegenheiten kann der Fuhrparkleiter dann aber auch bei sämtlichen weiteren Vorgängen der Fahrzeugein- und aussteuerung wählen, wie viele Leistungen er einkauft, einzeln oder im Paket, oder auch selbst organisiert. Wichtig dabei ist stets die Stabilität der Prozesse, denn jede Neugestaltung kostet bekanntlich Geld. Die Fahrzeugein- und aussteuerung besteht aus einer Vielzahl von Einzelvorgängen (siehe Checkliste S. 68), die unterschiedliche Bereiche betreffen. Hier muss ebenfalls beachtet werden, dass keine zeitlichen Brüche in der Prozesskette eintreten.

Prozesssteuerung

Am Beispiel einer Leasinggesellschaft, die ja auch als Flottenbetreiber gilt, sieht man wie dort die Ein- und Aussteuerung der verleasten Fahrzeuge organisiert ist. Die meisten arbeiten mit spezialisierten Dienstleistern zusammen, die beispielsweise für die Fahrzeugzulassung und –abmeldung oder die Überführung eingesetzt werden. Die Digitalisierung ermöglicht eine permanente Überwachung und zeitnahe Steuerung der Prozesse. So sind alle Prozessbeteiligten vom Händler über den Zulassungs- und Überführungsdienst bis hin zum Gutachter und Remarketingdienstleister über eine Software eingebunden. Bei LeasePlan pflegen die Neuwagenhändler-Partner den Liefertermin direkt in das Webportal des Dienstleisters für die Zulassung. Wird ein angegebener Liefertermin verändert, erstellt die Leasinggesellschaft automatisch ein Schreiben an den Kunden beziehungsweise Fahrer, das über den neuen Liefertermin informiert. Über die Leasing- und Fuhrparkmanagementgesellschaften kann der Flottenbetreiber sämtliche Leistungen, die die Ein- und Aussteuerung betreffen, beziehen. Vorteil ist hierbei, dass die Vorgänge zentral gesteuert sind und aus einer Hand kommen. Die Leasing- und Fuhrparkmanagementgesellschaften kümmern sich um die Beschaffung kompetenter Dienstleister, zudem überwachen sie stets die Qualität und Kosten sowie die zeitlichen Vorgaben.

Es lassen sich aber auch alle wesentlichen Prozesse der Ein- und Aussteuerung in Eigenregie, alternativ mit einem oder mehreren Dienstleistern durchführen. In den Checklisten (S. 68) haben wir die wichtigsten Punkte, die es zu beachten gibt, zusammengestellt. Anlieferung, Kennzeichenreservierung und Zulassung beziehungsweise Abholung und Abmeldung erledigen für einige Fuhrparks die Autohändler, wie uns die Fuhrparkleiter berichteten. Entstehen zeitliche Lücken bei der Neufahrzeugauslieferung lassen sich ganz praktisch

Ein digitales Protokoll bei der Fahrzeugübergabe oder -rücknahme ist Standard



Per Online-Tool lassen sich sämtliche Vorgänge in Echtzeit überwachen

Lösungen finden. Bei Lieferverzögerung bleiben in der Regel viele alte Verträge solange aktiv, bis das Neufahrzeug eingetroffen ist. Einige Leasing- und Fuhrparkmanagementgesellschaften, beispielsweise Arval, ASL, Hannover Leasing Automotive (HLA), HPI Fleet oder LeasePlan, helfen mit Interimsfahrzeugen aus eigener Flotte oder von Mietwagenpartnern. Die HLA hat jüngst ein Rückgabe-Konzept erstellt, das den Kunden mehr Flexibilität und Transparenz bieten soll. Der Kunde kann den Rückgabeort selbst wählen oder die Rückläufer an einem TÜV-Büro abgeben.

Logistik Koordination

Für die Logistik-Koordination, das heißt, die direkten Prozesse die Ein- und Aussteuerung betreffend, greifen die Leasing- und Fuhrparkmanagementgesellschaften wiederum auf spezialisierte Partner zurück, die wir in unserer Tabelle auf Seite 70 mit dem entsprechenden Dienstleistungsangebot übersichtlich aufgelistet haben. Dort finden sich Anbieter, die das gesamte Logistikportfolio rund um die Überführung neuer und alter Firmenwagen anbieten. Nicht nur für Kauffuhrparks, auch für große oder dezentral aufgestellte Leasingfuhrparks kann es interessant sein, dieses direkt in Anspruch zu nehmen, denn damit kauft der Fuhrparkleiter revisionssichere, durchdachte Prozesse ein von Unternehmen, die sich auf die Ein- und Aussteuerung spezialisiert haben. Bei der Fahrzeugübergabe muss eine Einweisung in den neuen Dienstwagen gemäß Sicherheitsvorschriften erfolgen. Dies übernehmen auf Anweisung auch die Überführungsfahrer, die stets ebenso vertraut mit vielen aktuellen Fahrzeugmodellen und einer Vielzahl von technischen Ausstattungen sein müssen.

Standard und ein wichtiges Mittel stellt der Computer dar, um auf dem elektronischen Wege sämtliche Informationen revisionssicher, schnell und für alle Beteiligten belegbar zu übermitteln. Die Bandbreite reicht von Smartphones über Handhelds bis zu den so genannten Tablet-PCs. Zustandsbericht und digitale Bilder, die den Zustand des Fahrzeugs zusätzlich dokumentieren, können unmittelbar dem Fahrzeug zugeordnet und auch dem Fuhrparkleiter zur Verfügung gestellt werden. Per Online-Anweisung können automatisch weitere Prozessschritte ausgelöst werden, wie beispielsweise die Beauftragung von Gutachtern, sofort oder später die Abmeldung und der Kontakt zum Spediteur et cetera. Dennoch hat das Papier nicht ausgedient. Es gilt bei einigen Unternehmen weiterhin als wichtiges Originaldokument, das durch die digitale Dokumentation ergänzt wird. Zum Beispiel kann es bei einem Unfall entscheidend sein, ob das Fahrzeug um 13:25 Uhr übergeben wurde, wie es handschriftlich auf dem Papier dokumentiert wurde, und nicht um 13:29 Uhr, wie das Smartphone mit falsch eingestellter Uhrzeit festgehalten hat. Was die marktführenden Unternehmen im Dienstleistungsangbot haben, stellen wir hier einmal ausführlicher vor:

Carmago GmbH

Das Leistungsangebot von Carmago dreht sich rund um die Fuhrparkverwaltung, die Dienstleistungen erstrecken sich dabei nicht nur über ein breit aufgestelltes und erprobtes Leistungsspektrum, das Unternehmen sieht sich als Dienstleister, der aufgrund seiner Spezialisierung gerade besondere, individuelle Anforderungen von Flottenkunden erfüllen kann. Neben Prozess- und Kostenoptimierung übernimmt das Darmstädter Unternehmen ebenso Aufgaben rund um die Lieferung von Firmenfahrzeugen. „Schnell und zuverlässig" lautet das Motto mit definierten und garantierten Standards. Dazu gehört die termingerechte Übergabe sowie die Sichtung und Funktionsprüfung des Autos und seiner Ausstattungskomponenten. Der Transport-Service mit eigens geschultem Personal beinhaltet zusätzlich die Innen- und Außenwäsche, das Betanken sowie die Erstellung und Verwaltung einwandfreier Übergabedokumente. Bei Bedarf kann eine Einweisung der Kunden in die Fahrzeuge erfolgen. Zum Angebot zählt zudem die Realisierung von Sonderumbauten in Kleinserie, Inspektion sowie Flottenausrüstungen in firmeneigener Fachwerkstatt, außerdem die Übernahme von Fahrzeugaufbereitungen. Mittels eines webbasierten Rücknahme-Tools kann beispielsweise auch der Leasingkunde bei der Online-Abfrage über seine Leasinggesellschaft auf den Leistungsstand von Carmago zugreifen. Das Tool zeichnet sich unter anderem dadurch aus, dass voll automatisch Beauftragungen versendet werden. So erfolgt bei



Speditionen erledigen Großmengen-Transporte für sechs bis acht Fahrzeuge

der Terminierung der Anlieferung von Fahrzeugen automatisch der Versandauftrag der Kennzeichen oder der Auftrag an den Zulassungsdienst. Bei Rücknahmeterminierung erhält der TÜV automatisch Bescheid und selbstverständlich auch der Überführungsfahrer.

Checkliste Fahrzeugeinsteuerung

- Neufahrzeugkonfiguration
- Abstimmung Laufzeiten Alt- und Neufahrzeug
- Eventuell Interimsfahrzeug organisieren
- Koordinierung der Auslieferung:
  - über Autohaus
  - über Leasinggesellschaft
  - über Zustelldienst
  - Werksabholung
- Vorbereitung des Fahrzeugs mit Einbauten, Beklebung, Reifen
- Terminierung der Auslieferung
- Kennzeichenreservierung
- Zulassung
- Auslieferung an welche Adresse
- Übergabe des Fahrzeugs und Einweisung des Fahrers
- Übergabeprotokoll
- Dokumentenverteilung
- Dokumentenverwaltung

DAD Deutscher Auto Dienst GmbH

Zum Portfolio der DAD Deutscher Auto Dienst GmbH gehören ganzheitliche und IT- gestützte Prozesse rund um Fahrzeugflotten, wie die komplexe und termingenaue Fahrzeugein- und -aussteuerung, inklusive zentraler Zulassung großer Fahrzeugbestände, regionaler Einzelzulassungen, Fahrzeugum- oder -abmeldungen, Terminüberwachungen und -koordination beispielsweise zwischen Leasinggesellschaft, Hersteller und Kunde, Zulassungslogistik vom Wunschkennzeichen bis hin zur Feinstaubplakette oder auch die notwendigen regelmäßigen UVV-Prüfungen. Darüber hinaus übernimmt der Dienstleister das umfangreiche Informations- und Dokumenten-Management, darunter die Beschaffung fehlender Dokumente wie CoC-Bescheinigungen, ZB I oder II sowie die sichere Lagerung von Original-Fahrzeugpapieren sowie fahrzeugrelevanten Materialien wie Zweitschlüssel, Navigations-CDs oder Radiocodes. Zu den Services im Bereich der Fahrzeuglogistik zählen unter anderem Fahrzeugauslieferungen und -rückholungen auf eigener oder Fremdachse inklusive qualifizierter und via Tablet-PC elektronisch protokollierter Übergabe mit fotografischer Schadensdokumentation, bei Bedarf auch mit Erstellung umfangreicher Gutachten oder weiterer Services wie dem Winterreifentausch auf dem Weg zum Zielort bis hin zur Koordination notwendiger Einbauten. Mit einem bundesweiten Fahrerpool von 200 Fahrern kann die Fahrzeuglogistik zügig und reibungslos umgesetzt werden, ebenso hilft das Netz von 500 Standorten der Christoph Kroschke GmbH als Muttergesellschaft an nahezu jeder Zulassungsstelle in Deutschland. Über eine zentrale Plattform und Schnittstellen für die Beauftragung und das Reporting mit Dokumentation bietet der DAD seinen Kunden größtmögliche Transparenz und ständige Kontrolle des Auftragsstatus.

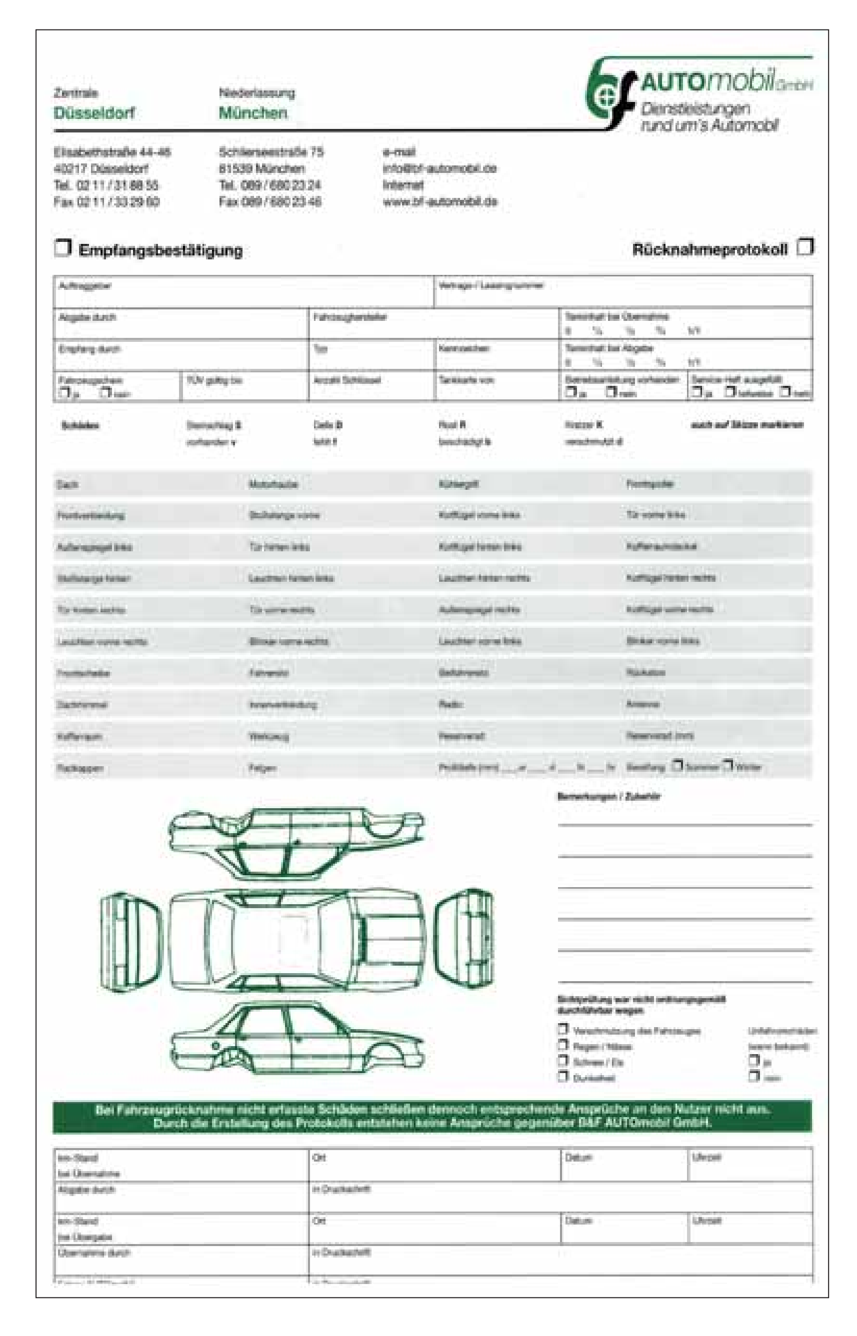
Hartmann Fleet-Professionals GmbH

Im Zentrum der Arbeit der Hartmann Fleet-Professionals GmbH (HFP) steht die selbst entwickelte Steuerungsplattform Fleet-Control-Monitor (FCM), mit der alle logistischen Anforderungen kundenindividuell gesteuert werden können. Das heißt, alle

Checkliste Fahrzeugaussteuerung

- Terminierung Abholung
  - über Autohaus
  - über Leasinggesellschaft
  - über Transportdienst
- Dokumentensammlung
- Zubehör wie Winterräder
- Eventuell Smart Repair/ Aufbereitung im Vorfeld
- Begutachtung
- Rücknahmeprotokoll
- Abmeldung
- Remarketing

Die Papierform des Rücknahmeprotokolls ist nicht immer altmodisch, sondern ein wichtiges Original



Zentrale
Düsseldorf

Niederlassung
München

AUTOmobil GmbH
Dienstleistungen rund um's Automobil

Elisabethstraße 44-46
40217 Düsseldorf
Tel. 02 11 / 31 68 55
Fax 02 11 / 33 29 60

Schilerseestraße 75
81539 München
Tel. 089 / 680 23 24
Fax 089 / 680 23 46

e-mail
info@bf-automobil.de
Internet
www.bf-automobil.de

❒ Empfangsbestätigung

Rücknahmeprotokoll ❒

Bei Fahrzeugrücknahme nicht erfasste Schäden schließen dennoch entsprechende Ansprüche an den Nutzer nicht aus.
Durch die Erstellung des Protokolls entstehen keine Ansprüche gegenüber B&F AUTOmobil GmbH.

Daten und Fakten werden eingepflegt, miteinander verbunden und in logische Prozesse umgesetzt. Zu den Dienstleistungen, die der Fuhrparkleiter aus der Hand von HFP erwarten kann, gehören beispielsweise Terminierung mit dem Nutzer, Logistik, Fahrzeugrücknahme, Abmeldung, Fahrzeugaufbereitung, Zulassung, Reparatur- beziehungsweise Gutachten-Vorbereitung, Briefverwaltung, Zweitschlüsselverwaltung und bei Bedarf Stellung eines Implant-Mitarbeiters zur Unterstützung. Die direkte Logistik bei der Ein- und Aussteuerung betrifft sowohl Auslieferungen ab Werk oder Händler per Lader, gesteuert vom Werk, Fuhrpark oder auf Wunsch auch von HFP. Einzelabholungen erfolgen mit beigestellten Überführungskennzeichen durch den HFP-Außendienst inklusive Fahrzeug-Einweisung des Kunden. Ein Übernahmeprotokoll dokumentiert den Komplettzustand und ein Zubehörcheck die Ausstattung des Fahrzeuges. Die Rücknahme wird nach Kundenwunsch abgewickelt und verläuft inklusive Protokoll und Schadenskatalog mit Unterscheidung zwischen laufleistungsanalogen Gebrauchsspuren, Beschädigungen, Unfallschäden und Fehlteilen. Der Auftraggeber kann jederzeit online und in Echtzeit den Stand seines Auftrages auf der Plattform des FCM verfolgen.

PS-Team Deutschland GmbH & Co. KG

Das PS-Team gehört ebenfalls zu den größten Mobilitätsdienstleistern in Deutschland. Laut eigener Aussage hat das Wallufer Unternehmen in den letzten 25 Jahren Standards entwickelt, die heute in der Branche verbindlich sind. So können über die PS Logic von der Bestellanforderung über die Auftragsbestätigung bis zum Liefertermin die Prozesse überwacht werden. Gleiches gilt für die Aussteuerung. Bereits bei der Fahrzeugbestellung werden die Fahrzeugdaten in eine Systemplattform eingespeist und stehen so für den gesamten Lebenszyklus des Fahrzeugs zur Verfügung. Alle Services die Einsteuerung betreffend werden kundenindividuell vereinbart, die Koordination der Händlerauslieferung, Werksabholung Fremdachse über Speditionen sowie die exklusive Auslieferung per eigener Achse erfolgt über das PS-Team. Wird ein Fahrzeug ausgesteuert, protokollieren die PS-Team-Mitarbeiter alle wichtigen Daten, die den optischen und technischen Zustand des Fahrzeugs dokumentieren. Ferner sind Zubehördaten, Ausstattung und Winter-/Sommerreifenabfragen vorhanden. Dann nehmen die PS-Team Mitarbeiter die Zulassungsbescheinigung I und das amtliche Kennzeichen entgegen und melden es über das webbasierte PS Logic ab. Sie koordinieren die Rückgabe zwischen Händler, Nutzer, Gutachter und Spediteur. Auch die bisher beauftragten Dienstleister eines Fuhrparks können in den Gesamtprozess integriert werden.

Wenn die Überführung der Fahrzeuge nicht in Einzelmengen stattfinden soll, übernehmen Speditionen, mit denen auch die Logistikdienstleister zusammenarbeiten. Mit Fahrzeugtransportern für beispielsweise sechs bis acht Fahrzeuge wie sie bei der Firma Hess Fahrzeuglogistik GmbH im Einsatz sind,



Ein Teil der Ein- und Aussteuerung ist die An- und Abmeldung, die ebenfalls zum Portfolio der Dienstleister gehört

können Überführungen, aber auch geschlossene, Eil- oder Spezialtransporte bewerkstelligt werden. Ebenso kann das Unternehmen einen Einlagerungsservice anbieten für bis zu 600 Fahrzeuge. Weitere Leasinggesellschaften arbeiten mit den Speditionen Egerland und ARS AG zusammen. Ein wesentlicher Punkt nach dem Abtransport ist die Fahrzeugstationierung. Wichtig sein sollte, wie die Sammelstellen organisiert sind, zum Beispiel mit 24h-Wachdienst, vi-

Anbieter Logistikdienstleistungen Fahrzeugein- und aussteuerung	B & F AUTOmobil GmbH	Carmago GmbH	DAD Deutscher Auto Dienst GmbH	HARTMANN FLEET-Professionals GmbH
Überführungen eigene Achse/ fremde Achse	ja / ja	ja / ja	ja / ja	ja / ja
Zulassung	ja	ja	ja	ja, zentral/dezentral, eigener Schilderprägeservice
Stilllegung/ Abmeldung	nein	ja	ja	ja
Liefertermin-Überwachung	nein	ja	ja	ja
Dokumentenverwaltung	nein	ja Briefverwaltung über externen Partner	ja	ja, physisch und elektronisch in abgenommer Sicherheitsumgebung
Rücknahme Protokoll, wesentliche Aspekte	ja	ja	ja (in elektronischer oder Papierform; kundenindividuell)	ja, eigenes oder kundenspezifisches Protokoll, digitale Erfassung per Tablet-PC vor Ort und direkte elektronische Übermittlung an den FCM
Online Dokumentation der Prozesse	nein	ja	ja	ja, selbst entwickelte und administrierte Steuerungsplattform, der Hartmann FLEET-CONTROL-MONITOR (FCM)
Begutachtung	nein	ja (externer Partner)	ja mit Partnern	ja mit Partnern
Fahrzeugreinigung / -aufbereitung	ja / nein	ja / ja	ja / ja (Organisation)	ja / ja, beides im eigenen Fleet Center
Remarketing-Prozessunterstützung	nein	ja	ja	ja, auf Basis der Steuerungsplattform in Kooperation
Inkassoservice	nein	ja bedingt	ja, Sicherstellung und Abmeldung von Fahrzeugen	ja, Steuerung, Überwachung und Abwicklung
Anzahl Stützpunkte in Deutschland	2	z.Zt. 7	Zentrale + 2 Niederlassungen, ca. 500 Standorte in der Kroschke-Organisation	1 Zentrale Hauptverwaltung, 3 Stützpunkte kundennah in Eigenregie
Überführungen in D/ Jahr	9.000	12.000	ca. 25.000	70.000
Kontakt für Fuhrparkleiter	Andreas Scholten Tel.: 0171-5728924 a.scholten@bf-automobil.de	Melanie Stary Tel.: 06151-500060 m.stary@carmago.com	DAD-Vertriebsteam: Tel.: 04102-804-400 info@dad.de	Tel.: 06625-9209-0 info@hartmann-fp.com

deoüberwacht und alarmgesichert. Bei Anlieferung und Abholung erfolgt ebenfalls die genaue Protokollierung der Fahrzeugzustände. Der Auftragsstatus kann auch direkt über die Speditionen per Kundenlogin abgefragt werden.

Für die meisten Fuhrparkkunden werden diese logistischen Meisterleistungen und Koordinationen im Verborgenen ablaufen. Denn im Idealfall und hauptsächlich wohl im Regelfall geht alles reibungslos vonstatten. Selbst wenn nicht, wird der Ansprechpartner beim Dienstleister alle Hebel in Bewegung setzen, um dem Kunden die gewünschten Leistungen zu erfüllen. Die Leasing- und Fuhrparkmanagementfirmen setzen wie schon erwähnt bei vielen Logistikdienstleistungen auf die Kooperation mit den externen, spezialisierten Unternehmen. ASL Fleet Services verweist auf die sechs unternehmenseigenen Logistik-Center, über die alle Rückläufer und Neufahrzeuge abgewickelt und bei denen Einbauten, Beklebungen sowie die Reifenlogistik umgesetzt werden können. 90 eigene qualifizierte Fahrer erledigen die Überführungen auf Achse oder per Transporter.

	Hess Fahrzeuglogistik GmbH	PS-Team Deutschland GmbH & Co. KG
	ja / ja	ja / ja
	in Kooperation	ja, europaweit
	in Kooperation	ja
	ja	ja, mit SMS und Email-Service
	in Kooperation	ja inkl. Treuhandservice
	ja	ja VMF-Rücknahmestandard elektr. Protokollierung
	ja	ja, PS-Logic Webservice
	ja	ja, durch Technologiepartner
	ja / ja	ja / ja, beides durch Technologiepartner
	in Kooperation	ja, durch Technologiepartner
	ja	ja, durch Technologiepartner
	2	10
	15.000	180.000
	Patrick Hess Tel.: 06625-9248130 oder 0151-19040002 p.hess@hess-service.de	Eric Wirtz Tel.: 06123 - 9999 -994 e.wirtz@ps-team.de

Ein weiteres Unternehmen, das in der Fahrzeugbeschaffung und damit auch als Teil davon in der Fahrzeuglogistik neue Wege gehen will, ist die Fleet Factory GmbH. Hier sollen alle Fahrzeugmarken, die in für einen Fuhrpark bestellt werden, von ihren Fertigungsorten ohne Umweg über das Autohaus direkt auf den Zielbahnhof in Hamburg gesteuert werden, an dem sie komplettiert werden, beispielsweise mit Einbauten, Beschriftungen oder der Erstinpektion. Von dort werden die Fahrzeuge an die endgültigen Zielorte bei den Kunden ausgeliefert, hier auch mithilfe der erwähnten spezialisierten Dienstleister. Die Fleet Factory bietet die Prozess-Fortschrittskontrolle in Echtzeit via Internet in Fleet Factory Online, zu dem alle Prozessbeteiligten Zugang haben. Sämtliche Auftragsbestätigungen, Zulassungsbescheinigungen und Übergabeprotokolle kann der Nutzer online abrufen.

Fahrzeugein- und aussteuerung ist weit mehr als nur ein Fahrzeug in Empfang nehmen oder abgeben, das haben wir hier herausgestellt. Diese sensiblen Prozesse können, wenn sie falsch laufen, viel Geld und zeitlichen Aufwand kosten, beispielsweise Versicherung und Steuern, so lange das Fahrzeug nicht ordnungsgemäß abgemeldet ist, die Halterhaftung läuft weiter und und und. Ebenso fällt auf, dass es Prozesse sind, mit denen nicht einfach irgendwer betraut werden sollte. Sie erfordern langjährige Erfahrung und Spezialisierung, damit sie gut ablaufen. Es sind eben Jobs für die Profis, dann kann sich der Fuhrparkverantwortliche voll und ganz auf seine Kernaufgaben konzentrieren.



Bei der Wiedervermarktung von Flottenfahrzeugen, die in einem Kauffuhrpark unterwegs waren, gibt es hauptsächlich zwei Optionen für den Fuhrparkmanager: Er hat die Wahl zwischen dem Vertragshändler und professionellen Wiedervermarktern. Worin bei beiden Optionen die Vorteile bestehen, lesen Sie im folgenden Beitrag.



Garantiert keine Ladenhüter!

Wenn sich die Laufzeit der Fuhrparkfahrzeuge dem Ende neigt, kommen auf den Fuhrparkbetreiber mehrere, organisatorische Aufgaben zu. Schließlich hat er es im Falle eines Kauffuhrparks mit Eigentum zu tun, das beim Wiederverkauf noch möglichst gute Restwerte erzielen sollte. Nach einer durchschnittlichen Laufzeit der Kauffahrzeuge von drei bis sechs Jahren steht die Aussteuerung bevor. Hat der Fuhrparkverantwortliche eine Rückkaufvereinbarung mit seinem Fahrzeughändler getroffen, sollte diese in jedem Falle mit einem realistischen, garantierten Restwert versehen und juristisch so formuliert sein, dass der Flottenbetreiber kein Nachsehen hat. Dieser einmal vereinbarte Restwert setzt aber voraus, dass sich das Fahrzeug bei Rückgabe auch in einem dementsprechenden Zustand befindet. So nicht, sind ärgerliche Verhandlungen mit dem Händler vorprogrammiert, die in aller Regel letztlich darin münden, dass der einmal erwartete Restwert dann doch nicht erzielt wird beziehungsweise werden kann. In solchen Fällen mutiert dann die Fahrzeugrückgabe zu einem zeitaufwändigen und kostenträchtigen Übel. Ein solcher Aufwand mag in einem kleinen Fuhrpark mit zehn oder wenigen Fahrzeugen noch händelbar sein, im Großfuhrpark ist dieses Szenario am Ende der Laufzeit der Fahrzeuge nicht zu empfehlen.



Professionell – in jedem Fall!

Doch wenn es um den Verkauf der Fahrzeuge geht, muss ein Fuhrparkmanager nicht gänzlich im Alleinsein diese Bürde meistern. Mittlerweile haben sich einige Unternehmen in Deutschland – die meist auch europa- oder weltweit tätig sind – auf die Flottenvermarktung spezialisiert. Der Kunde – in dem Fall also der Flottenbetreiber – kann vom nationalen und internationalen Netzwerk der Anbieter sowie deren strukturellen, organisatorischen und logistischen Möglichkeiten im Hinblick auf eine professionelle, schnelle, reibungslose und erfolgreiche Abwicklung der Vermarktung von Kauffahrzeugen profitieren. Mittlerweile spielt an dieser Stelle das Medium Internet eine entscheidende und vorteilhafte Rolle. Hat der Laie primär das Bild einer klassischen physischen Auktion vor Augen, so erfolgt eine solche heute sehr oft parallel in Echtzeit und wird live

über das Internet übertragen – reine Online-Auktionen gehören dabei auch zum alltäglichen Standard in diesem Geschäft.

Der Hammer fällt – rund um die Uhr

Die Vorteile der Online-Versteigerungen liegen wie der Hammer in/auf der Hand: Der Fuhrparkbetreiber kann auf den Service diverser Anbieter zurückgreifen. Sein Fuhrpark beziehungsweise der Teil davon, der zum Verkauf stehen soll, kann ganz gleich wann oder wo auf den jeweiligen Internet-Plattformen angeboten werden. Was fällt hier gänzlich weg? Die Standkosten, der Aufwand, der bei einer physischen Auktion anfällt, oftmals anfallende Nachverhandlungen, aber auch die zeitintensive und kostspielige Administration. Anbieter wie AUTOonline verfügen über eine eigens entwickelte Software „FLEETonline“, die speziell für die Vermarktung von Flotten konzipiert wurde.





Der Anbieter Auktion & Markt bietet wie die meisten Auktionsunternehmen sowohl die klassische, physische als auch die beliebte Online-Auktion an (linke Seite u.)

Via Notebook kann der Kunde jederzeit an Online-Auktionen teilnehmen oder diese in Echt-Zeit auf seinem Desktop verfolgen (o.)

In 14 Ländern veranstaltet BCA jedes Jahr über 6.500 Business-to-Business Gebrauchtwagen-Auktionen in 45 allein für diesen Zweck betriebenen Autoauktionszentren (li.)

Der Fuhrparkmanager kann seine Fahrzeuge bei AUTOonline via Internet einstellen. Gutachten werden automatisch ausgelesen, spezielle Reportings werden geboten, die Fahrzeuge werden strukturiert verwaltet. Diese Just-in-Time-Vermarktung spart Zeit und Geld – passé sind lange Standzeiten und Logistikaufwände. Dem Kunden werden revisionssichere trans-

parente Prozesse dargestellt, und selbst nach einer Gebotsrunde hat dieser eine letzte Entscheidungsfreiheit. BCA Autoauktionen bieten ebenfalls einen LiveOnline-Service an. Zudem erstellt der Anbieter auf Kundenwunsch eine IST-Analyse des Fuhrparks und ermittelt Savings sowie den optimalen Prozess in punkto Revisionssicherheit plus Kostenoptimierung.

Strategie nach Maß

Um die Gebrauchtwagen optimal zu vermarkten, ist es sinnvoll, wenn Fuhrparkbetreiber mehrere, verschiedene Verkaufskanäle im Blick behalten. Auch der Gedanke „Wie kann ich einen effektiven Mehrwert meiner Kauffahrzeuge erzielen?“ ist sicherlich nicht verkehrt. Zu berücksichtigen sind alle werterhöhenden und wertmindernden Faktoren bei der Fahrzeugbegutachtung, die vor dem eigentlichen Verkauf vorgenommen werden sollte. Ob es die Laufleistung, spezielle Sonderausstattungen, die Reifenqualität, vergangene Reparaturen, fehlende Teile einer Serienausstattung oder die Marktlage des Fahrzeugs ist: all diese Punkte üben einen großen Einfluss auf den tatsächlichen Restwert aus. Fuhrparks mit einem Bonus-Malus-System im Hinblick auf die pflegliche Behandlung des Fahrzeugs haben längst erkannt, dass dieser zu mehr Sensibilisierung der Dienstwagenfahrer geführt hat – der Flottenbetreiber kann hier von besseren Restwerten profitieren.

Wer bietet mehr?

Die Auktions-Experten übernehmen in den meisten Fällen einen Großteil der Vor- und Nachbereitung – sofern dies der Kunde wünscht. Die Auktion & Markt AG bietet einen Service, der eine europaweite Fahrzeugbegutachtung, Fahrzeugaufbereitung, aber auch die Auktion

	Auktion & Markt	AUTOonline The Value Experts	BCA	Manheim
Name des Unternehmens	***Auktion & Markt AG***	***AUTOonline GmbH***	***BCA Autoauktionen GmbH***	***Manheim Deutschland GmbH***
Seit wann im Flottengeschäft?	*1988*	*2006*	*1997*	*USA 1946, BRD 2008*
verkaufte Fahrzeuge 2009/2010 (BRD)	*100.000*	*140.000*	*112.626 (2010)*	*siehe Angaben EU*
verkaufte Fahrzeuge 2010/2011 (EU)	*30.000*	*200.000*	*1,3 Millionen*	*(weltweit jährlich 10 Mio. Fahrzeuge)*
Standorte in Deutschland	*8 Auktionszentren, 4 Logistikzentren*	*Neuss und Online-Markt*	*9 Auktionszentren*	*2 Auktionszentren*
Standorte in Europa	*1 Auktionszentrum in Riga/ Lettland*	*26*	*45 Standorte in 14 europäischen Ländern*	*39 Standorte: UK, BRD, BEL, F, IT, P, ESP, TR*
Verkaufsschwerpunkte	*PKW, Nfz, Baumaschinen, Motroräder*	*PKW, Transporter, Nfz, Zweiräder*	*Fahrzeuge aller Hersteller, Transporter, Schwer-LKW, Motorräder, Unfallfahrzeuge.*	*PKW, Nutzfahrzeuge, Leasing- und Flottenfahrzeuge*
Service, Programme und Dienstleistungen für Flottenkunden	*EU-weite Fahrzeugbegutachtung, Auslagerung, Transport, Aufbereitung, Online-Auktion, Auktion direkt vom Standort des Einlieferers, Inkasso & Exportabwicklung, Abmeldung, Preisberatung/ Vor-Ort-Betreuung, statistische Auswertung*	*Webbasierte Plattform für Fuhrparkmanagement/ Online-Remarketing: Vermarktung von Gebrauchtwagen und Unfallfahrzeugen, 4.000 angeschlossene Sachverständige, internationaler Verkauf ohne Umsatzsteuerrisiko, standortunabhängiger Verkauf, kostenfreie Fahrzeugabholung durch Käufer*	*Rundum-Service zur Ausgliederung/ Rücknahme von Fuhrparkfahrzeugen darunter fallen Übernahme des Altfahrzeugs zur nächsten BCA-Niederlassung, Abmeldung, Gutachten, Verkauf, Reporting via Fleet Control Monitor im Livetime-Modus, elektronische Fahrzeugakte, Online-Auktionen und Telesales*	*Full-Service-Dienstleister für Flottenkunden, von der Flottenaussteuerung über die Aufbereitung bis zur Vermarktung, Logistik-Steuerung, Export-Abwicklung, individuelle Erstellung von Vermarktungs-Konzepten, revisionssichere Vermarktung zu Tagespreisen bei physischen/ Online-Auktionen, Direktvermarktung, Vorabvermarktung, reine B2B-Dienstleistungen*
24-h-Service	*nein*	*ja*	*ja; E-Mail und Fax*	*ja*
Ansprechpartner Flottenkunden	*Marc Berger*	*Florian-F. Stumm*	*Jannes Wellnitz*	*Markus Utke*
Adresse des Unternehmens	*Auktion & Markt AG, Sandbornstraße 2, 65197 Wiesbaden, mberger@auktion-markt.de, www.autobid.de www.auktion-markt.de, Tel. 0611 205160, Fax: 0611 2051655*	*AUTOonline GmbH Informationssysteme, Hammfelddamm 6, 41460 Neuss, F.Stumm@autoonline.com, www.autoonline.de, Tel. 02131 7180 261 Fax: 02131 7180 400*	*BCA Autoauktionen, Floßhafenstraße 5, 41460 Neuss, j.wellnitz@autoauktionen.de, www.bca-europa.de, Tel. 0151 27658793, Fax: 02131 3100351*	*Manheim Deutschland GmbH, Zülpicher Straße 150, 52349 Düren, info@manheim.de, www.manheim.de, Tel. 02421 55490, Fax: 02421 5549296*

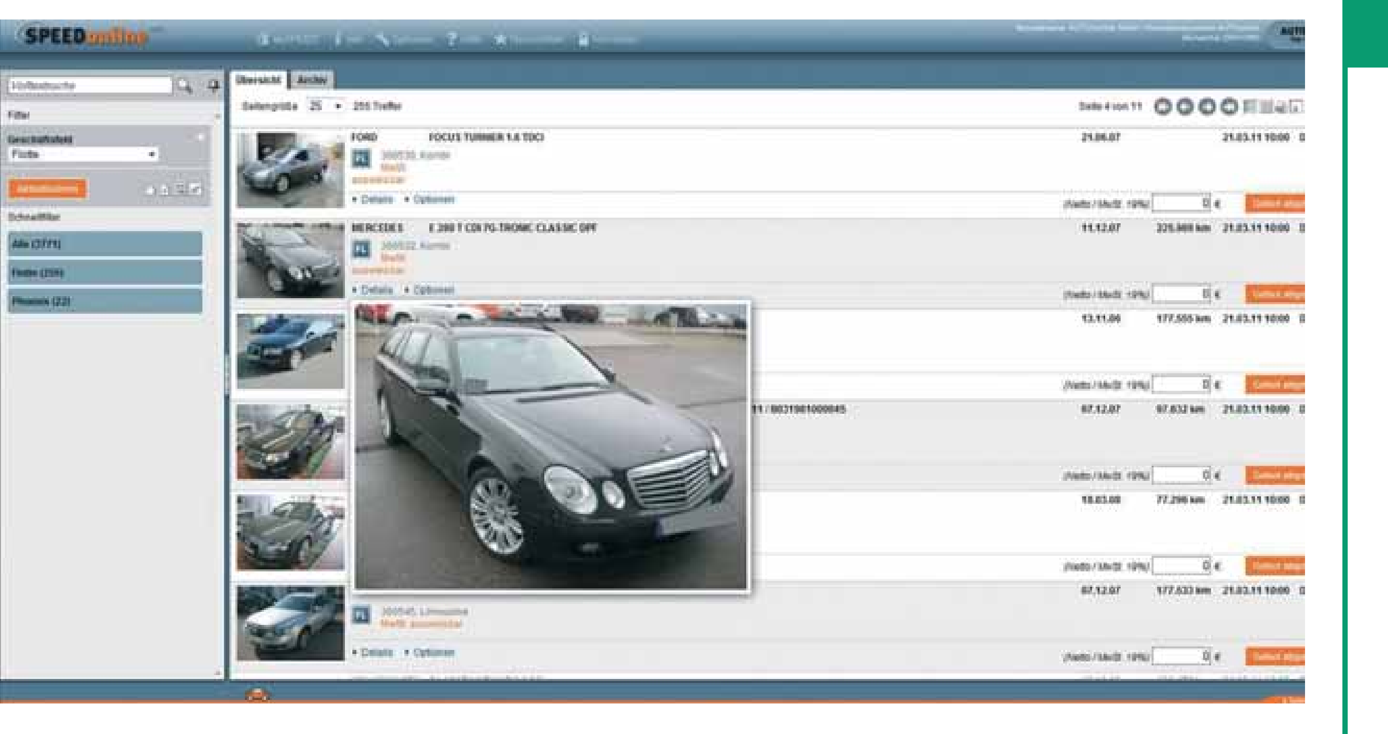
vom Standort des Einlieferers beinhaltet. Für Flottenkunden bietet die Manheim GmbH ein Full-Service-Angebot, das bei der Flottenaussteuerung beginnt und sich je nach Kundenwunsch bis hin zur Logistik-Steuerung sowie Exportabwicklung erstreckt. Besteht beim Kunden der Anspruch, so erstellt Manheim an dieser Stelle individuelle Vermarktungskonzepte, um eine nahtlose Integration in die bestehenden Prozesse zu realisieren. Und AUTOonline bietet für Flottenkunden den Service einer internationalen Abwicklung ohne Umsatzsteuerrisiko. Die Firma Fleet Factory betreut und berät beispielsweise Fuhrparkbetreiber – auch bei der Wiedervermarktung von Flottenfahrzeugen – im Hinblick auf die verschiedenen Abläufe und zielt dabei auf mehr Transparenz bei den einzelnen Prozesse ab.

Physisch, live dabei

Große Fuhrparks, die mit höheren Aussteuerungsraten konfrontiert sind, profitieren von den physischen Auktionen; oft gängig im Kommunalwesen, in dem so einiges versteigert wird. Beispiele für erfolgreiche Fahrzeugauktionen liefern Auktion & Markt sowie BCA Autoauktionen. Mittels ausgeklügelter Marketingstrategien schaffen es solche Profis, breite Schichten als Gebrauchtwagen-Käufer zu gewinnen. So können beispielsweise Autohändler dank Katalogsystemen eine Vorauswahl treffen und die Objekte der Begierde vor Ort in Augenschein nehmen. Manheim ist an dieser Stelle überwiegend transatlantisch aktiv. Der größte Flottenvermarkter in Deutschland ist derzeit BCA; dieser kombiniert die Live-Übertragung via Internet mit seinen physischen Auktionen und gewinnt dadurch einen internationalen Bieterkreis. Regionale, physische Auktionen bei BCA können in neun deutschen Niederlassungen besucht werden; bei entsprechender Stückzahl wird die Auktion auch optional beim Kunden durchgeführt. Detlef Hochgeschurz, National Sales Manager bei BCA, verweist auf weitere sinnvolle Dienstleistungen: „Der Flottenkunde kann aus einem Paket Services wie Individuallogistik, Fahrzeugaufbereitung, Kfz-Briefverwaltung, Gutachterwesen, Schadensmanagement und Remarketing wählen, die wir mit marktführenden Dienstleistern in einer Alliance anbieten." Die Vorteile der physischen Auktion liegen auf der Hand: Fahrzeuge können vor Ort besichtigt werden, der Preis ist steigerungsfähig, Flottenkunden können von den Dienstleistungspaketen der Auktions-Geschäftspartner profitieren. Allerdings bedingen physische Auktionen eine gewisse Mindestanzahl von Fahrzeugen, darüber hinaus sind sie in der Regel standort- und auch termingebunden.

Fazit: Für das Geschäft nach dem Flottengeschäft – in diesem Fall die Wiedervermarktung von Kauffahrzeugen - gibt es professionelle Anbieter, die auf jahrelange Erfahrungen und ein entsprechendes Know how zurückblicken. Fuhrparkmanager, die der Rückkaufvereinbarung mit ihrem Autohändler aus dem Wege gehen wollen, finden für Online- aber auch für physische Auktionen Experten, die sich auf das Geschäft mit dem Verkauf von Gebrauchtwagen vollends spezialisiert haben. Sie sind für die Wiedervermarktung von Kauffahrzeugen ideale Geschäftspartner und können für gute Restwerte sowie für das Vermeiden von Ladenhütern sorgen. In unserer Tabelle finden Sie Anbieter, die sich auf den Verkauf von Flottenfahrzeugen und den Fuhrparkmanager als Kunden mit seinen individuellen Wünschen und Ansprüchen spezialisiert haben.

SPEEDonline ist eine neue Software von AUTOonline für professionelle Käufer und Verkäufer von Gebrauchtwagen (u.)





Es spricht wirklich nichts dagegen, auch die Kfz-Zulassung auf einen Dienstleister zu übertragen

Outsourcen **lohnt sich**

Zwar hat die Einführung der elektronischen Versicherungsbestätigung (eVB) im März 2008 den eigentlichen Zulassungs-Vorgang insofern etwas beschleunigt, als der Fahrzeughalter zuvor nun nicht mehr bei seinem Autoversicherer die berühmte sogenannte „Doppelkarte" als dessen vorläufige Haftpflicht-Deckungszusage einholen muss. Seither erhält der Kunde eine individuelle Zahlenkombination zugeteilt; unter dieser eVB-Nummer werden die Daten, die bisher auf der Deckungskarte anzugeben waren, in einer zentralen Datenbank gespeichert. Bei der Zulassung werden sie von der Zulassungsbehörde abgerufen und sind sofort verfügbar. Und wie oft konnte man erleben, dass jemand seine Deckungskarte vergessen hatte und sich noch schnell eine beim Schilderdienst besorgen musste.

Aber der Rest der relativ zeitaufwendigen Prozedur auf dem Straßenverkehrsamt ist ja geblieben. Da mag sich der Inhaber eines Handwerksbetriebes mit fünf Transportern und zwei privaten Pkw diesen Verwaltungsvorgang vor Ort noch einmal im Jahr antun – ein Fuhrparkbetreiber mit dreistelliger Flottengröße und permanenten Fahrzeugwechseln über das Jahr wird sinnvollerweise auch noch diese Tätigkeit outsourcen. Das Internet beispielsweise ist mit entsprechenden Angeboten nur so gespickt. Hier tauchen natürlich vornweg auch viele markengebundene Autohäuser auf, deren Service allerdings höchstens für den regional engagierten Kleinflottenbetreiber mit ebenfalls markengebundenem Fuhrpark praktikabel ist. Darüber hinaus haben sich aber auch viele unabhängige Dienstleister auf dem Markt etabliert, die teilweise sogar ihre Angebotspalette für den Firmenkunden über die Bearbeitung der Kfz-Zulassungen hinaus deutlich ausgebaut haben.

Ob sie aber bundesweit operieren oder nicht, schränkt das Feld auch dieser potenziellen Dienstleister wieder auf wenige, in Frage kommende ein. Sie propagieren die grundsätzliche Zielsetzung, die Ein- und Aussteuerung von Fahrzeugflotten so unbürokratisch und schnell wie möglich zu gestalten, damit die Kunden Zeit, Aufwand und Nerven sparen würden und durch Auslagerung renditeschwacher Bereiche ihre Produktivität erhöhen könnten. Es kommt hinzu, dass ein bundesweit operierender Kfz-Zulassungsservice für Firmenkunden sein Angebot und die dazugehörige Logistik beispielsweise über Synergieeffekte bereits so weit ausgefeilt hat, dass er auch in den Konditionen für die jeweils anstehenden Dienstleistungen einen regional agierenden Konkurrenten noch unterbieten kann.

Es kann im ersten Moment in den konkreten Angebots-Auflistungen der entsprechenden Dienstleister leicht überlesen werden, aber nicht jeder Anbieter offeriert ausdrücklich den Hol- und Bring-Dienst für die Zulassungs-Dokumente. Wo das nicht aufscheint, sollte der Fuhrparkbetreiber danach fragen. Es kann sein, dass der Zulassungsservice lediglich die „Bereitstellung der Unterlagen zu den definierten Abholzeiten" im Programm hat. Andere Dienstleister schreiben hinein, „bei Bedarf können sie auch unseren persönlichen Abhol- und Bringservice in Anspruch nehmen". Wieder andere holen zwar die Unterlagen ab, bringen sie aber nicht automatisch zurück. Darüber hinaus sind nicht in jedem Portfolio erklärtermaßen die Überprüfung der Zulassungsdokumente auf ihre Richtigkeit und die Kontrolle der Unterlagen auf Vollständigkeit enthalten, obwohl die Beauftragung eines hier spezialisierten Dienstleisters diesen Service eigentlich per se beinhalten sollte.

Überhaupt differieren bei genauer Prüfung die ausdrücklich formulierten Dienstleistungsangebote stärker, so dass das Nachhaken beim einzelnen Zulassungsservice generell anzuraten ist. So können zwar auf den ersten Blick 15 oder gar 20 Positionen aufgelistet sein, die dann aber nicht unbedingt alle direkt mit der Fahrzeug-Anmeldung, -Abmeldung, -Ummeldung oder vorübergehenden Fahrzeug-Stillegung zu tun haben müssen. Manche Anbieter haben ihr Portfolio über die Zeit auch auf andere, vielleicht gerade nicht benötigte Fuhrparkmanagement-Dienstleistungen ausgedehnt, was erst einmal das Herausfiltern der gewünschten Zulassungs-Kern-Leistungen erforderlich macht. Was der Zulassungsservice für Fuhrparkbetreiber idealerweise beinhalten sollte, lässt sich auf Basis dessen, was standardmäßig im Angebot ist so aufzeichnen:

- Bundesweiter Zulassungsservice
- Hol- und Bringservice für die Zulassungsdokumente
- Überprüfung der Zulassungs-Dokumente auf Richtigkeit und Vollständigkeit
- Der Zulassungsservice überwacht alle Termine und sorgt dafür, dass sie eingehalten werden
- Der Zulassungsservice organisiert die Zuteilung von Wunsch- oder Serienkennzeichen
- Der Zulassungsservice organisiert die Feinstaubplaketten
- Der Zulassungsservice übernimmt alle An-, Ab- und Ummeldungen der Fahrzeuge sowie gegebenenfalls die vorübergehende Stillegung
- Vorfinanzierung der behördlichen Gebühren durch den Dienstleister
- Der Zulassungsservice sorgt dafür, dass alle Dokumente an den erforderlichen Standorten verfügbar sind.

Bei manchen Anbietern, wie beispielsweise dem TÜV Rheinland, können auch Zoll-Vorführungen und –Abwicklungen vereinbart werden. Darüber hinaus bietet der TÜV Rheinland integrierte Logistikkonzepte an. Der eine oder andere stellt Überführungsfahrten – auf eigener Achse oder/und per Transporter – zu allen gewünschten Orten des Fuhrparkbetreibers zur Verfügung. Der TÜV Süd verweist unter anderem auf sein Internet-Modul, über das der Kunde jederzeit Zugriff auf die Zulassungsvorgänge erhalten und Status-Informationen abfragen könne. Wiederum andere übernehmen auf Wunsch zusätzlich die Rückführung von Leasingfahrzeugen und können dabei gleich auch Gutachten erstellen. Die German Car Logistic beispielsweise bietet Servicemitarbeiter an, die im Auftrag und im Hause des Kunden die komplette Zulassungsabwicklung übernehmen können.
Seit 1986 ist das PS-Team mit Sitz in Walluf bei Wiesbaden auch traditionell auf diesem Dienstleistungsfeld unterwegs und hat es neben anderen Fuhrparkverwaltungs- und Fuhrparkmanagement-Konzepten innovativ weiterentwickelt. PS Logic ist hier das Modul, das mit einer Lösung alle Prozessbeteiligten einer Fahrzeugein- und –aussteuerung zentral koordiniert, alle notwendigen Informationen bündelt und den nächsten Schritt im voraus plant. PS-Team verweist darauf, dass die Leistungen prozessorientiert auch nach individuellen Vorgaben des Kunden entfaltet werden können.

Ebenfalls seit 25 Jahren steht die HARTMANN FLEET-Professionals GmbH in Niederaula mit heute 180 Mitarbeitern Fuhrparkbetreibern bundesweit unter anderem für zentrale und dezentrale Zulassungs- und Abmeldevorgänge zur Verfügung. Der Logistik-Dienstleister betont, dass auch hier Sicherheit bei allen Prozessen nicht zuletzt auf einer einwandfreien und lückenlosen Dokumentation beruhten. „Individuelle Vorgehensweisen erfordern ein hohes Maß an Erfahrung zur Steuerung dieser Leistungen“, verdeutlicht Geschäftsführer Wolfgang Hartmann. „Und wir verfügen einfach über eine enorme Erfahrung in diesen oft unterschiedlich gehandhabten Prozessen.“
Was die Dauer der Vorgänge anbetrifft, geben die Anbieter, je nach Umfang der Dienstleistungen zum Zulassungsservice, mit oder ohne Überführung und der individuellen Öffnungszeiten der Behörden, zwischen einem und fünf Tagen an. Die Preisangaben für Standard-Pakete (Hol- und Bringdienst, Unterlagenprüfung, Zulassungsservice, zwei Eurokennzeichen und StVA-Gebühren) schwanken zwischen ungefähr 50 und 80 Euro netto pro Pkw. Wunschkennzeichen und Anbringung der Feinstaubplakette können den Betrag jenseits von 100 Euro netto ansiedeln. Ein extra, beispielsweise auf 400 Euro-Basis eingestellter Mitarbeiter für diese Dienste kommt in aller Regel teurer.

Dienstleistung aus einer Hand



Die großen Gutachter-Organisationen agieren bundesweit, setzen auf schnelle, transparente Leistungs-Erbringung für den Kunden und warten mit einem ausgefeilten Dienstleistungs-Spektrum für den Fuhrparkbetreiber auf.

Lässt sich aus der Tatsache, dass Privatwagen nicht gleich Firmenwagen ist, auch folgern, dass Gutachten nicht gleich Gutachten für Fuhrparkbetreiber ist? Das kann so nicht pauschal beantwortet werden, denn zunächst einmal unterliegen Gutachten gesetzlichen Vorgaben. So hat beispielsweise das Institut für Sachverständigenwesen in Köln, das seit 1995 auch als Zertifizierungsstelle auf diesem Feld fungiert, die so genannten „Mindestanforderungen auf dem Sachgebiet ‚Kraftfahrzeugschäden und –bewertung'" herausgegeben. Im einzelnen gibt dieser Katalog als standardmäßige Inhalte eines Kfz-Schaden-Gutachtens vor:

- Auftrag, Besichtigung,
- Technische Daten des Fahrzeugs und alle Zustands-Angaben,
- Ermittlung des Fahrzeugwertes zum bestimmten, anzugebenden Stichtag,
- Feststellung der Unfallschäden, voraussichtliche unfallbedingte Instandsetzungskosten, Reparatur- bzw. Wiederbeschaffungs-Dauer,
- Stellungnahme zur Wertminderung mit Begründung oder Begründung, warum diese unterbleibt, Angaben zum Wertausgleich Abzüge „neu für alt" (Kasko-Schaden) oder Wertverbesserungen (Haftpflichtschaden)
- Anzahl Seiten und Fotos des Gutachtens, Ort, Datum der Fertigstellung des Gutachtens, Stempel und Unterschrift des Sachverständigen

Insofern ist also ein gewisser Rahmen fest definiert, und insofern ist Gutachten auch gleich Gutachten. Die wesentlichen Unterschiede – und damit kommt das Thema beim Fuhrparkbetreiber an -, können in der Detail-Ausführung, abgestimmt auf einen vom Firmenkunden vorgegebenen Verwendungszweck, im Tempo der Erstellung, in einer für den Kunden möglichst hohen Transparenz sowie in zusätzlichen, Gutachten-verwandten oder gar Gutachten-fremden Angeboten der Gutachter-Organisation liegen. Fuhrparkbetreiber wünschen sich tendenziell eine Überschaubarkeit an Dienstleistern und neigen dazu, sinnvolle, kostengünstige Dienstleistungs-Pakete mit wenigen Anbietern zu vereinbaren. Es kommt hier nicht zuletzt auch auf die Professionalität der jeweiligen Gutachter-Organisation im Umgang mit Flottenbetreibern an, bundesweit hohe Standards und eine gewisse Manpower an angeschlossenen, bestens qualifizierten Gutachtern.

„Wir setzen die selbst entwickelte Begutachtungs- und Dispositions-Software CarData 24 kombiniert mit einer PDA-Lösung für den Sachverständigen ein," erklärt beispielsweise Bernd Hüsges für die Hüsges Gruppe in Willich, „mithilfe derer wir in der Lage sind, große Fahrzeugvolumina zeitnah zu begutachten und Zustandsberichte umgehend fertig zu stellen. Wir können beispielsweise an einem Tag über 150 Fahrzeuge aufnehmen, welche dann innerhalb von zwei Tagen fertig in unserem System multilingual zur Verfügung stehen. Über eine Online-Schnittstelle ist der Kunde ständig in der Lage, mit uns zu kommunizieren und sich über den Zustand seiner Aufträge zu informieren." Dabei würden die unterschiedlichen Anforderungen von Fuhrparkbetreibern und Privatkunden immer wieder zu neuen innovativen Ideen führen. „Daraus resultierend", verdeutlicht Arndt Hüsges, „bekommt der Fuhrparkbetreiber gegebenenfalls mehrere Gutachten für diverse Verwendungszwecke, wie etwa Gutachten für die Vermarktung mit HEK/HVK oder mit Angabe zu Reparaturkosten oder Minderwerten. Jede Darstellung ist möglich, um dem Kunden ein Höchstmaß an Individualisierung zur Freistellung interner, neuer Ressourcen an die Hand zu geben."

Um die Gutachten vergleichbar und standardisiert erstellen zu können, entwickelte die Hüsges Gruppe einen „Quality-Pass" für Pkw und Lkw mit dokumentierten Schäden, aufgebaut auf bundesweit einheitlicher Bewertungsgrundlage. „Unsere eigentliche Stärke besteht jedoch darin, dass wir die Schadenkataloge der Herstellerkunden oder Leasinggesellschaften digital in unser System CarData24 einlesen, so dass unsere Sachverständigen vor Ort direkt die jeweiligen Bewertungskriterien berücksichtigen können, ohne den Schadenkatalog in Papierform mit sich führen zu müssen."

Seit 1993 ist auch der TÜV Rheinland über das Partner-Unternehmen FSP-SWD GmbH auf diesem Feld professionell unterwegs, und zwar nicht nur in Deutschland, sondern auch in den angrenzenden EG-Ländern. Die Dienstleistungern werden von 300 Angestellten sowie Franchise-Partnern umgesetzt. Neben den klassischen Schaden- und Wertgutachten bietet die FSP-SWD GmbH unter anderem Rechnungsprüfungen von Reparaturrechnungen, Technische Gutachten beispielsweise für Aggregatschäden, Lackschaden-Gutachten, Begutachtung von Diebstahl- und Brandschäden sowie Gebrauchtwagenbegutachtungen. Zu den Gutachten-fremden Angeboten zählen auch Flotten- und Schadenmanagement, Prozessberatungen, so genannte Light-Produkte wie Telekalkulation und Telezustandsbericht sowie Unfallanalytik, Fahrerschulungen, Riskmanagement oder auch diverse amtliche Prüfungen.

Seit 40 Jahren und seit Mitte der 90er Jahre bundesweit ist hier die GKK Gutachtenzentrale mit Hauptsitz in Düsseldorf, sieben Bereichsniederlassungen und 70 Home-Offices engagiert. Hier bedienen sich die 130 personenzertifizierten, fest angestellten Sachverständigen der webbasierten Managementplattform HelpData2010, die für den Fuhrparkverantwortlichen Echtzeit Auftragstracking, detaillierte Gutachten- und Rechnungsinformationen, direkte Beauftragung sowie weitestgehende Transparenz vorhält. Die Software soll eine lückenlose Laufzeitenüberwachung und die Möglichkeit bieten, praktisch per Mausklick zutreffende Angaben über den jeweiligen „Live"-Bearbeitungsstand eines Produktes erhalten. Die

Anbieter
Seit wann in dieser Form auf dem Markt?
Ist Ihre Organisation bundesweit/regional aufgestellt?
Wieviele Gutachter sind angeschlossen?
Welche Dienstleistungen bieten Sie rund um die Gutachten-Erstellung generell?
Ggf. Unterschiede in der Gutachten-Erstellung Fuhrparkbetreiber/Privatkunden?
Sonderkonditionen für Fuhrparkbetreiber, wenn ja, wovon im einzelnen abhängig?
Welche anderen Dienstleistungen bieten Sie für Fuhrparkbetreiber?
a) Gutachten-verwandte
b) nicht Gutachten-verwandte
Sonstige Anmerkungen
Vollständige Anschrift; Ansprechpartner für Fuhrparkbetreiber mit Kontaktdaten

Laufzeiten sind individuell, entsprechend der mit dem Kunden getroffenen Vereinbarungen, hinterlegt. Wesentliche Motive für die Entwicklung von HelpData2010 waren auch hier stetig höhere Ansprüche der Kunden an kürzere Erstellungszeiten und ein hohes prozessuales Qualitätsverständnis. Darüber hinaus bietet HelpData2010 vielfältige Auswertungsmöglichkeiten für die Fuhrparksteuerung, wie beispielsweise, ob ein bestimmter Fahrzeugtyp häufiger anfällig für bestimmte Schäden ist.

In der Erstellung der Gutachten setzt die GKK bundesweit auf Tablet-PCs mit angeschlossenem Backoffice. „Für unsere Flottenkunden zählt in erster Linie die Geschwindigkeit in der Auftragsbearbeitung“, verdeutlicht GKK-Geschäftsführer Michael Vollrodt. „Je schneller wir ein Fahrzeug besichtigt haben, desto schneller hat der Kunde auch die beauftragte Dienstleistung vorliegen.“ Im Hinblick auf besondere Dienstleistungen verweist das Unternehmen zudem unter anderem auf die „GKK Live-Rückgabe“, den „GKK FairReturnCheck“ als Prüfung der Wirtschaftlichkeit einer SmartRepair-Lösung vor Fahrzeugrückgabe oder auch die ausgefeilte Dienstleistung Schadenmanagement. Darüber hinaus sind Kalkulationsprüfungen, Reparatur- beziehungsweise Aufbereitungsbestätigungen, UVV-Abnahmen und Führerscheinkontrollen im Sortiment.

Drei Beispiele von mehreren – was die Gutachten-Dienstleister im einzelnen anbieten, hat Flottenmanagement in der unten stehenden Tabelle zusammengefasst.

DEKRA Automobil GmbH	***FSP-SWD GmbH (TÜV Rheinland)***	***GKK Gutachtenzentrale GmbH***	***GTÜ***	***Hüsges Gruppe***
seit 1925	*seit 05.07.1993*	*seit 40 Jahren, seit Mitte 90er Jahre bundesweit*	*1989*	*Familienunternehmen seit 1957*
bundesweit, 500 Lokationen	*bundesweit, inklusive angrenzende EG-Länder*	*bundesweit 7 Bereichsniederlassungen, mehr als 70 Home-Offices*	*ja*	*bundesweit 8 Niederlassungen, über 160 Prüfstandorte*
rund 2.500	*ca. 300 Angestellte, Franchise-Partner*	*130 überwiegend personenzertifizierte, fest angestellte Sachverständige*	*720 Ingenieur-Büros bundesweit*	*über 425 Sachverständige bundesweit*
Schadengutachten, Reparaturkalkulation, Fahrzeug-Bewertungen, Zustandsberichte	*Flotten- und Schadenmanagement, Telekalkulationen, Telezustands-Bericht, Prozessberatung*	*Komplett-Dienstleister, begonnen bei Einsteuerung eines Neufahrzeugs ü. Fuhrparkmanagement, UVV- und Führer-scheinprüfungen bis zur Rückgabe, Abmeldung und Remarketing, auch im Schadenfall – von der Aufnahme bis zur Rechnungsprüfung – für Kunden tätig*	*HU*	*„Full Service“-Dienstleister, Bindeglied zwischen Kunde und seinen Dienstleistungsanf. an diff. Prozesse, einheitlich, auf Kunden indiv. Lösungskonzepte, angeschl. Dienstleister organisiert in unserer Steuerungs-Software CarData24, eine Soft-ware u. ein Ansprechpartner für Kunden*
Abweichungen vom Stand nach Absprache mit den Kunden	*Privat keine Light-Produkte*	*Sorgf. Bearb. für Fuhrparkbetreiber und Privatkunden, bei Gutachten-Inhalten geb. an gesetzl. Vorg., innerhalb dieser Regelungen versuchen wir, kundenspezif. Anfragen zu entsprechen, eigene Schadenkataloge garantieren bundesweit einheitl. Bewertungsgrundlage*	*GK Konditionen (mengenabhängig)*	*Wir befolgen gesetzl. Rahmenbed., dennoch Höchstmaß an Qualität und Indiv. für Kunden, unterschiedliche Anf. Firmen-/Privatkunden führen zu neuen Innovationen, daraus resultieren ggf. mehrere Gutachten für unterschiedliche Zwecke Fuhrparkbetreiber*
Abhängig vom Mengengerüst und Stückzahlen pro Termin	*Ja, je nach Art des Produktes Mengenrabatt*	*Je nach Anforderung/Bedürfnis indiv. Rahmenverträge mit Kunden; Fuhrparkgröße, Vertragslaufzeit u. Dienstlei-stungsumf. beeinflussen Preisbildung*	*Großkunden Konditionen (mengenabhängig)*	*Betreff Fuhrparkgröße und unterschiedliche Rahmenbedingungen sind kostenoptimierte Vereinb. in Preisgestaltung möglich und sinnvoll*
	Schaden-, Fuhrparkmanagement, Light-Produkte wie Telekalkulation, Telezustandsbericht			
EDV-gestützer Fahrzeugzustandsbericht; Gutachten Ausfall-, Vorhalte- u. Reservekosten; Prüfdokumentation Gebrauchtwagen DEKRA-Siegel; Wertgutachten Nfz	*Unfallanalytik*	*Schadenmanagement; GKK Live-Rückgabe (elektrisches Rückgabeprotokoll); GKK FairReturnCheck (Prüfung SmartRepair-Lösung vor Rückg.); KompetenzCenter Nutz- und Sonderfahrzeuge*	*Bewertungen/Unfallschaden-GA*	*CarData24 - Die Bewertungssoftware, CarReturn24 - faire Rücknahmegutachten vor Vertragsende, CarCheck24 - Die Onlinekalkulationen, CarAccidentManager24 - Die Schadenmanagement-Software, CarRemarketing24 - an Auktionsunternehmen angeschlossene Verkaufsplattform, CarPix24 - prof. Verkaufsbilder, digitales Rücknahmeprotokoll m. PDA und Unterschrift*
Kostenoptimierung im Fuhrpark, optimale Fuhrparkstruktur, günstigster Ersatzzeitpunkt, Vergleichsrechnungen	*Fahrerschulung, Riskmanagement, amtliche Prüfungen*	*Für sachverständigenfremde Dienstleistungen Rückgriff auf Netzwerk professioneller Partner; wir koordinieren Termine und begleiten Abläufe für die Kunden*	*HU SP/ISO Anlagensicherheit*	*Nach detaillierter Bedarfsanalyse filtern wir die Themenkreise für unsere Kunden, erstellen mit unseren Dienstleistungspartnern aus Logistik, Abmeldung, Inkasso und Vermarktung zielorientierte Produkte und begleiten bis zur erfolgreichen Umsetzung*
–	*–*	*Qualitätssicherung, Flexibilität u. Schnelligkeit durch vollelektr. Datenaufn. m. Tablet PCs, zentralgesteuerte, digitalisierte Routenplanung, direkte Kundenanb. ü. HelpData*		*Die Hüsges Gruppe ist eine zertifizierte und unabh. Sachverständigenorganisa-tion, ein mittelständisches Unternehmen m. hoher Flexibilität u. Innovationskraft*
DEKRA e.V., Handwerkstr. 15, 70565 Stuttgart, Tel.: 0711/7861-0, Fax: 0711/7861-2240, E-mail: info@dekra.com	***Hans Glaentzer, E-mail: hans.glaentzer@de.tuv.com***	***GKK Gutachtenzentrale GmbH, Lindemannstr. 47, 40237 Düsseldorf, Tel.: 0211/68 78 06 0, www.gutachtenzentrale.de***	***GTÜ, Vor dem Lauch 25, 70567 Stuttgart, Tel.: 0711/97676-0, E-mail: henning@gtue.de***	***Hüsges Gruppe, Halskestr. 20, 47877 Willich, Tel.: 02154/953 50 26, www.huesges.com, Ansprechpartner: Arndt Hüsges, Managing Director, E-mail: arndt@huesges-group.eu***



Je nach Nutzen der Transporter, die für einen Fuhrpark neu geordert werden, muss auch eine entsprechende Inneneinrichtung her, damit die Mitarbeiter für ihr Einsatzgebiet optimal ausgestattet sind. Ob im Handwerk, bei Energieversorgern, Paketdiensten oder anderen, die passende Inneneinrichtung muss vorhanden sein, denn im Außendienst sollte alles jederzeit griffbereit und sicher verstaut sein.

Individuell und nach Maß

Spezialisten für die Innenausstattung von Transportern und Kombifahrzeugen sind durch ihre jahrelangen Erfahrungen und ihr adäquates Know how auf Flottenkunden gut vorbereitet. Ob es um simplere, günstigere Komponenten, wie Fachböden oder Unterflurmodule bei Kleintransportern geht oder um komplexere Einheiten bei Transportern mit 2,8t bis 3,5t – je nach Kundenanspruch werden Ausstattungswünsche auch individuell erfüllt.

Was für den Flottenkunden wirklich im Vordergrund steht, liegt auf der Hand: Services wie Hol- und Bring-Service, die Rücksprache bei der Vorplanung – nicht selten werden mehrere Fahrzeuge bestellt, deshalb muss auch berücksichtigt werden, dass der Liefertermin immer vom Fahrzeughersteller abhängen kann –, die Produktpalette muss mit den Ansprüchen der Mitarbeiter, die den Transporter später im Außendienst bewegen, kongruent sein aber auch ein All-Inklusive-Paket zählt zu den Bedürfnissen des Flottenkunden. Die Einbauzeiten für die Einrichtungen hängen meist von der Einrichtung selbst ab; im Schnitt ist hier von Zeitfenstern zwischen wenigen Stunden bis maximal drei bis fünf Tagen die Rede.

Die Wenzel GmbH bietet für verschiedene Handwerks- und Industriebereiche „Service-System Fahrzeugeinrichtungen“ (u.li.)

Auch für Paketdienste hat Sortimo ideale Innenausstattungen für den Laderaum (u.re.)

„Hier werden Sie geholfen“

Die Sortimo International GmbH verfügt über ein flächendeckendes Vertriebsnetz mit Stationen und Niederlassungen, die dem Kunden einen Einbaupartner in Ortsnähe offerieren. Die Einrichtungen bei Sortimo sind in der Regel für Flotten standardisiert und werden ab Werk komplett vormontiert, so dass der eigentliche Einbau der Module relativ schnell möglich sein soll. Für Flottenkunden bietet das Unternehmen einen Rundum-Service für jedes Fahrzeug, herstellerunabhängig gibt es Boden- und Service-Verkleidungen im Programm; das Globelyst-System von Sortimo kann für jedes Fahrzeug passend zusammengestellt und eingebaut werden. Auch Boxensysteme, die beispielsweise im Elektrobereich für Kleinteile gefragt sind, bietet Sortimo unter den Produktnamen T-BOXX oder L-BOXX an.

Die bott GmbH offeriert dem Flottenkunden Zusatzdienstleistungen wie Fahrzeugverbringung, Beklebung, Zulassung, das Einbringen von externen Beistellteilen, Reifen-Service; selbst die Erstinspektion zählt zum optionalen Service. Auch bott bietet Module und Einrichtungskonzepte, die herstellerunabhängig sind; keine Standard-Ausstattungen, sondern Kunden-Standards stehen hier im Vordergrund. Das modulare System bott vario kann für jegliche kunden- und branchenindividuellen Lösungen konfiguriert werden. Einzelne, häufig verwendete Optionen, wie ein Schraubstock, das Unterflurmodul (doppelter Boden) für











Bei bott werden die Transporter fachkompetent ausgestattet (li.)

Das Unternehmen Sortimo verfügt über individuelle Lösungen, die je nach Anspruch des Kunden professionell eingebaut werden (Mitte)

Von der Plastipol-Scheu GmbH gibt es das Produkt Profi-Line als universelle Fahrzeugeinrichtung für alle Dienstleistungsbereiche (re.)

Kleinkastenwagen oder ein gedrehter Schubladenschrank im Bereich der Schiebetüren sollen schnellen und leichten Zugriff auf das Arbeitsmaterial ermöglichen.

Einen Full-Service und ein All-Inklusive-Paket offeriert auch die Plastipol-Scheu GmbH. Bundesweit erfolgt die Abholung der einzelnen Fahrzeuge auf Kundenwunsch binnen drei bis fünf Tage; danach wird das fertige Fahrzeug wieder zugestellt. Individuelle Wünsche wie Laderaumverkleidung, Lüftungssysteme oder umfangreiche Elektroausstattungen werden mittels High-End-Lösungen erfüllt; streng organisierte Arbeitsabläufe sind daher bei Plastipol-Scheu unabdingbar. Als einer der ältesten Anbieter auf dem deutschen Markt bietet das Unternehmen Bedarfsanalysen vor Ort, fahrzeugspezifische Einbauten, den Einbau von Fleetmanagement-Systemen und weitere IT/—Kommunikations-Lösungen im Fahrzeug. Selbst die TÜV-Fahrzeugabnahme kann hier als optionale Dienstleistung bei der Flottenabwicklung in Anspruch genommen werden.

Anbieter Fahrzeugeinrichtungen	*bott GmbH & Co. KG*	*Plastipol-Scheu GmbH & Co. KG*	*Sortimo International GmbH*	*Wenzel GmbH*
	Bahnstraße 17, 74405 Gaildorf, www.bott.de, fahrzeugeinrichtung@bott.de, Kundenteam Fahrzeugeinrichtungen	*Industriestraße 9, 35799 Merenberg, www.plastipol-scheu.de, vertrieb@plastipol-scheu.de, Verkaufsleiter: Wieland Veil*	*Dreilindenstraße 5, 86441 Zusmarshausen, www.sortimo.com, info@sortimo.de, uflath@sortimo.de Ansprechpartner: Uwe Flath*	*Altendorfer Tor 23, 37547 Einbeck, www.service-system.de, info@service-system.de, Jürgen Wentzel,*
Seit wann im Flottengeschäft?	*seit 30 Jahren*	*seit über 35 Jahren*	*seit über 20 Jahren*	*zirka 7 Jahre*

Auch die Wenzel GmbH stellt für Flottenkunden das Konzept „Beratung – Planung – Einbau“ der Reihe nach mit anschließender Dokumentation in den Vordergrund. Nach Absprache werden Fahrzeuge hier in der Regel nach zwei Tagen wieder dem Kunden übergeben; Vorlaufzeiten sowie Kapazitäten müssen natürlich berücksichtigt werden. Kleintransporter werden häufig mit den Aktionsmodulen 2011 und Unterflurschränken mit zwei Böden ausgestattet. Hingegen werden Transporter mit 2,8t bis 3,5t mit dem Modul Profi-Aktion 2011, aber auch oft mit individuellen Lösungen ausgestattet.

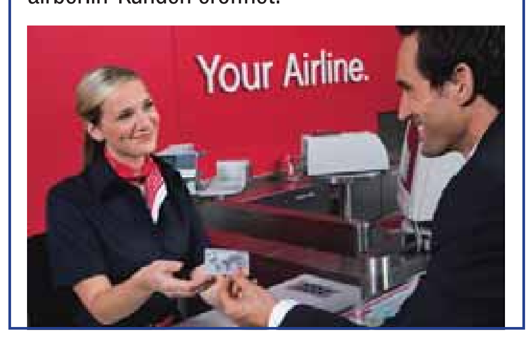
Fazit

Großkunden mit Transportern in ihrem Fuhrpark, aber auch kleine Flotten regionaler Handwerksbetriebe haben viele Möglichkeiten, um ihre Fahrzeuge ideal, professionell und individuell auszustatten. Neben den zahlreichen Modulen, Einbausystemen, Boxen sind auch Sicherheitssysteme mögliche Ausstattungselemente für den Transporter. Der kundenorientierte Service und das vielfältige Angebot lassen kaum noch Wünsche im Interieur eines Service-Fahrzeugs offen. Guter Service nach Außen beginnt beim guten Service von Innen.



Die Zweite

Am Flughafen Berlin-Tegel gibt es für airberlin-Passagiere ab sofort eine neue exklusive Lounge am Terminal C. Wer topbonus Silver- oder Goldstatus besitzt, kann die Zeit bis zum Anschlussflug mit Heiß- und Kaltgetränken, Zeitungen und Zeitschriften, TV-Nachrichten und Arbeit am Laptop überbrücken. Airberlin bietet ihren topbonus-Mitgliedern damit zwei Lounges auf dem Flughafen Berlin-Tegel. Bereits 2009 wurde am Terminal A ein exklusiver Wartebereich für airberlin-Kunden eröffnet.





Diesel bevorzugt

Wer über Avis ein Fahrzeug anmietet, kann ab sofort bei der Buchung verbindlich ein Dieselfahrzeug reservieren. Das Angebot gilt für alle Fahrzeugkategorien außer für Kleinwagen. Geschäftskunden mit Rahmenvereinbarungen zahlen pro Miettag einen Aufschlag von 2,26 Euro bis maximal 31,64 Euro brutto, andere Kunden zahlen 3 Euro bis maximal 42 Euro brutto. Avis reagiert mit diesem neuen Angebot auf die verstärkte Nachfrage nach Dieselfahrzeugen sowie auf den Wunsch der Kunden, nicht nur den Verbrauch senken, sondern auch die Umweltbelastung reduzieren zu wollen.





Immer weiter vernetzt

Lufthansa FlyNet, der erste Breitband-Internetzugang an Bord, etabliert sich auf immer mehr Langstreckenflügen. Bisher auf vielen Nordatlantikflügen nutzbar, soll der Online-Zugang bis Ende 2011 auf einem Großteil des gesamten Langstreckennetzes der Airline verfügbar sein. Egal ob WLAN-fähiger Laptop oder Smartphone, in allen Reiseklassen können so E-Mails versendet, SMS und MMS empfangen und verschickt sowie auf das Virtual Private Network eines Unternehmens zugegriffen werden.



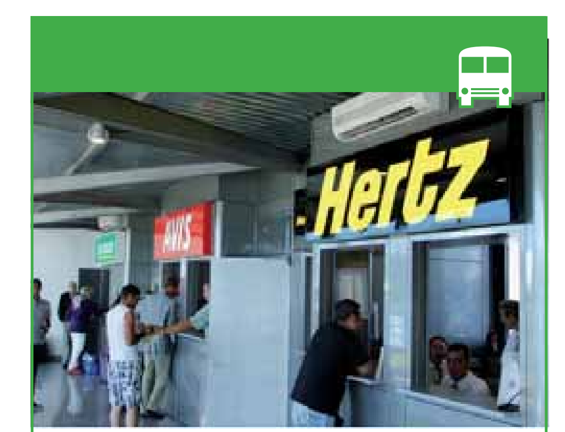
Rundumversorgt

Geschäftsreisende haben bei Derag Hotel and Living die Option, nicht nur Hotelzimmer, sondern auch Serviced Apartments zu buchen. Damit bietet der Spezialist für Langzeitaufenthalte Kunden in Berlin, Bonn, Frankfurt, München, Nürnberg, Weimar, Wien und weiteren Städten die Möglichkeit, bei einem Aufenthalt von mehr als vier Tagen auf diese Alternative zu traditionellen Hotelunterkünften zurückzugreifen. Wer schnell und unkompliziert über die Homepage (www.deraghotels.de) bucht, bekommt eines von mehr als 2.400 Zimmern oder Apartments zur besten verfügbaren Rate. Die Serviced Apartments können mit individuell wählbaren Zusatzleistungen direkt gebucht werden. Sogar für diejenigen Reisenden, die den Langzeitaufenthalt mit Familie planen, ist gesorgt; auch Familienapartments sind erhältlich. Weitere Pluspunkte: Für längerfristige Aufenthalte stehen ermäßigte Raten zur Verfügung, Vielflieger sammeln beim Derag-Aufenthalt Germanwings-Boomerang-Punkte, zeitlich begrenztes kostenfreies Surfen ist für Gäste inklusive.



Pro Sicherheit

Die Lufthansa City Center (LCC) kooperieren ab sofort mit International SOS, dem weltweit führenden Dienstleister für medizinische Assistance und Sicherheit für Unternehmen. Geschäftsreisende, die in Länder reisen, in denen es gesundheitliche und auf die Sicherheit der Reisenden bezogene Risiken gibt, können nun über LCC den Kontakt zu International SOS herstellen. Das auf Travel Risk Management spezialisierte Unternehmen verfügt unter anderem über eine Flotte von 10 Ambulanzflugzeugen für Evakuierungen, 970 Ärzte und 200 Sicherheitsexperten, 32 eigene Kliniken und 28 Alarmzentralen weltweit. LCC hat sich zur Kooperation mit International SOS entschlossen, um so den Wünschen ihrer Kunden nachzukommen, die in Bezug auf ihre Sicherheit einen umfassenderen Service verlangen. Länder- und städtespezifische Informationen sowie die medizinische und sicherheitsrelevante Expertise von International SOS würden Geschäftsreisenden dabei helfen, sich auf ihre Reise vorzubereiten und vor Ort entsprechende Unterstützung zu erhalten, sofern dies notwendig sei, so Dominik Schaerer, Geschäftsführer von International SOS in Zentraleuropa.



Flexibel am Flughafen

billiger-mietwagen.de reagiert auf die Tatsache, dass 97 Prozent der Website-Nutzer bereits am Flughafen einen Mietwagen anmieten wollen. Ab sofort steht den Kunden die Option zur Verfügung, Fahrzeuge gezielt danach auszuwählen, ob sie bereits am Flughafen übernommen werden können. Dank neuer Filterfunktion werden die passenden Angebote aufgezeigt; außerdem können die Nutzer so einsehen, wie groß die Preisdifferenz zwischen der Anmietung eines Wagens am Flughafen und der Anmietung eines Fahrzeugs in der Stadt ist.



Mitgezogen

Die Business Travel Alliance AG bietet Kleinunternehmen und Mittelständlern mithilfe eines neu aufgelegten Programmes die Option, auf attraktive Konditionen und Modelle der Geschäftsreiseplanung zuzugreifen. So soll die Transparenz auf dem deutschen Geschäftsreisemarkt verbessert und die Ausgrenzung kleiner und mittlerer Unternehmen von einem kostengünstigen und kundenorientierten Travel Management verhindert werden. Mit Sonderraten für Flug, Hotel und Mietwagen soll vor allem der Mittelstand genauso von Kostenvorteilen und einem flexiblen, modernen Travel Management profitieren wie Großunternehmen. Vertrieben wird das Programm über teilnehmende Reisebüros.



Neubesetzung

Emirates hat in Frankfurt/Main ab sofort einen neuen National Key Accounts Manager: Johannes Falck verantwortet nun die Verkaufsaktivitäten im Bereich Reisebüroketten und MICE. Mit langjährigen Erfahrungen in der Luftfahrtbranche und profunder Marktkenntnis solle Johannes Falck zum weiteren Erfolg und zum Wachstum von Emirates in Deutschland beitragen, so Gunnar Maier, Emirates Verkaufsleiter Deutschland.





Judith Kadach,
Redakteurin DienstReise

(Grüne) Daumen hoch

Nachhaltigkeit – ein Thema, das seinen festen Platz in einem zeitgemäßen, verantwortlichen Unternehmensmanagement haben sollte.

Die Zahl der Unternehmen, die nachhaltiges Wirtschaften als festen Bestandteil ihrer Firmenphilosophie ansehen, wächst stetig. Nicht mehr nur bei Großunternehmen, sondern auch bei kleinen und mittelständischen wird die Bedeutung, sich dieser Verantwortung zu stellen, zunehmend erkannt.

Rufe nach einer neuen Mobilitätskultur werden immer lauter. Unternehmen sollten nicht davor zurückschrecken, Nachhaltigkeit in ihrem Mobilitätsmanagement einen festen Platz einzuräumen. Was zunächst nach einem aufwändigen Unterfangen aussieht, ist so kompliziert nicht. Von heute auf morgen ist es zwar nicht möglich, eine Nachhaltigkeitsstrategie in sämtlichen Prozessen zu verankern. Die Umsetzung kann jedoch nach und nach erzielt werden, denn wie heißt es so schön: Jede Reise beginnt mit dem ersten Schritt.
Bekannte Unternehmen machen es vor – Bayer Business Services beispielsweise, wie im Praxisbericht zu sehen ist: Nachhaltiges Handeln beginnt beim Einkauf und der richtigen Wahl der Leistungsträger. Kluge Ideen und innovative Konzepte sind gefragt. Mit geringem Aufwand kann viel erreicht werden. Und das sogar ganz ohne Mehrkosten.

Genauso selbstverständlich, wie ökonomische Faktoren schon immer die Steuerung vieler Unternehmen beeinflusst haben, sollte dies auch künftig vermehrt bei Themen wie Nachhaltigkeit und damit auch Corporate Social Responsibility der Fall sein. Denn nachhaltige und soziale Interessen sind nicht minder wichtig als wirtschaftliche, im Gegenteil. Und – nicht zu vergessen: Verantwortung für die Umwelt zu übernehmen, betrifft uns alle. ‚Die anderen' agieren zu lassen, selbst an alten Strukturen festzuhalten und nur kurzfristig zu denken, ist heutzutage längst nicht mehr angebracht.



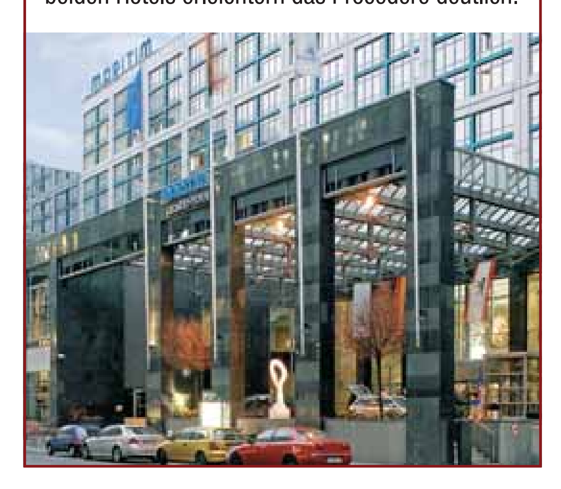
Grüne Verantwortung

Die für ihr Engagement in Sachen Umweltschutz bekannte Airline Finnair informiert ab sofort auf ihrer Website darüber, was Passagiere und Fluggesellschaften unternehmen können, um Nachhaltigkeitsprojekte zu unterstützen und verantwortungsvoll zu handeln. Laut Kati Ihamäki, Verantwortliche für nachhaltige Entwicklung bei Finnair, habe die Fluggesellschaft vor, so zur ersten Wahl für umwelt- und qualitätsbewusste Reisende zu werden. Die Airline hat sich das Ziel gesetzt, bis 2017 ihre Kohlendioxid-Emissionen um 24 Prozent pro Sitz zu senken. In der Zeit von 1999 bis 2009 konnte bereits eine Reduktion um 22 Prozent erreicht werden; die Gesamtemissionen pro Sitz sollen von 1999 bis 2017 um 41 Prozent gesenkt werden. Mithilfe einer der modernsten Flotten der Welt, einem Durchschnittsalter der Maschinen von weniger als sieben Jahren und den kürzesten Routen zwischen Europa und Asien ist es der Airline gelungen, Kraftstoffverbrauch und Flugkilometer gering zu halten.



Ausgezeichneter Tagunsspezialist

Wer professionell tagen möchte, hat in Berlin gleich zwei Maritim-Hotels hierfür zur Auswahl, eines davon sogar ausgezeichnet als zehntbestes Tagungshotel Deutschlands. Im Vier-Sterne-Superior-Haus in der Stauffenbergstraße können bis zu 5.500 Gäste auf mehr als 4.000 m² tagen. 21 Konferenz- und Seminarräume und drei Foyers in direkter Anbindung an die Sääle stehen zur Verfügung, zusätzlich 41 Konferenzsuiten für Tagungen in kleinerem Umfang, an denen zwischen acht und 24 Gäste teilnehmen können. Auch das Maritim proArte in der Friedrichstraße ist preisgekrönt, allerdings in einer anderen Kategorie: Die Agro-Öko-Consult Berlin GmbH hat das Haus bio-zertifiziert; die Produkte für Frühstück und Mittagessen kommen aus ökologischem Anbau. Tagungen beliebiger Größenordnung in beiden Häusern zu planen und durchzuführen ist seit dem Relaunch der Website noch einfacher: Budgetkalkulator, individuell erweiterbare Tagungspauschalen und eine Onlinebankettmappe sowie Imagefilme der beiden Hotels erleichtern das Procedere deutlich.





Umfassend gelöst

Die auf Unternehmen zugeschnittene Zahlungslösung „vPayment“ von American Express ist mit dem Innovationspreis für IT-Lösungen ausgezeichnet worden. Die Bewertung erfolgt nach den Kriterien Innovationsgehalt, Praxisrelevanz und Eignung für den Mittelstand und wird von der unabhängigen „Initiative Mittelstand“ einmal im Jahr für innovative Produkte und Lösungen vergeben, die Mittelständlern Impulse zur Steigerung ihrer Wettbewerbsfähigkeit geben. „vPayment“ erleichtert es besonders Mittelständlern, trotz einer hohen Anzahl von Einzeltransaktionen ihre Zahlungsströme unter Kontrolle zu halten. Zahlungshöhe und Ausführungszeitpunkt lassen sich vorab festlegen, Referenzinformationen können mit dem Vorgang verknüpft werden, was zu einer schnellen Zuordnung im System führt und Unternehmen außerdem Zeit und Kosten einsparen lässt.



Steilflug

Corporate Rates Club, die Hotelbuchungsplattform für Geschäftsreisende, kann für das Jahr 2010 ein Umsatzplus von 52 Prozent im Vergleich zum Vorjahr verzeichnen: 7,3 Millionen Euro und ein Gewinn von Steuern im sechsstelligen Bereich. Für das Jahr 2011 wird eine Steigerung auf mehr als 10 Millionen Euro erwartet. Verantwortlich für die Umsatzsteigerung ist vor allem der Gewinn vieler Neukunden bei CRC.



Zum Jahresende 2010 wurden 800 Firmenkunden als Nutzer verzeichnet, was einem Zulauf von 200 Neukunden seit Mai 2010 entspricht. CRC nennt als Grund für den Neukundengewinn das Einsparpotenzial von bis zu 60 Prozent bei über das CRC-Portal getätigten Buchungen. Seit dem vergangenen Jahr stehen Nutzern unter anderem ein Messekalender zur besseren Planung von Reisezeiten und -kosten, die Integration von Abrechnungsinformationen im Buchungsjournal und eine neue Sprachauswahl vor der Buchung zur Verfügung. Für 2011 sind weitere Projekte geplant, unter anderem Anpassungen in der Profilverwaltung zur Erleichterung des Abrechnungsprozesses, die Vereinfachung des Gruppenbuchungsprozesses im Veranstaltungssektor und die Erweiterung des Hotelangebots durch die Integration von Schnittstellen zu zusätzlichen Hotelreservierungssystemen.



Ganz weit oben

Eine weitere Auszeichnung für Europcar: Der Autovermieter wurde mit dem Business Traveller Award als beste Autovermietung in Europa ausgezeichnet. Gepunktet hat Europcar mit den besten Ergebnissen in den Kategorien Qualität und Pflegezustand der Autos, Modellvielfalt, Abrechnungsprozesse, Personalkompetenz und -freundlichkeit sowie Preis-Leistungs-Verhältnis. Dr. Bernd Schmaul, Geschäftsführer Vertrieb und Marketing bei Europcar, sieht den Gewinn des Preises darin begründet, dass das Leistungsspektrum für Geschäftsreisende sehr vielfältig ist, Europcar permanent in neue Standards investiert und zudem Themen wie Umweltschutz und Nachhaltigkeit feste Bestandteile der Unternehmensphilosophie sind.



USA ganz einfach

Reisende, die mit Delta Air Lines in die USA fliegen, können in Zukunft ab Berlin, Düsseldorf, Frankfurt/Main, München und Stuttgart per eBoarding einchecken. Damit bietet die Airline ihren Kunden die Option, in 52 Städten weltweit papierlos einzuchecken. Wer ein mobiles Endgerät besitzt, erhält seine Bordkarte auf das Display und kann so die Sicherheitskontrollen passieren und an Bord gehen. Laut Bob Kupbens, Vice President e-Commerce bei Delta Air Lines, werde so dem Wunsch der Fluggäste nachgekommen, Zeit beim Check-In zu sparen und komfortabler zu reisen. Zukünftige Projekte sind in Planung: Für Bordprodukte, Serviceleistungen und Flughafeneinrichtungen sollen bis 2013 mehr als zwei Milliarden US-Dollar investiert werden – beispielsweise für neue Terminalbereiche für international Reisende an den Drehkreuzen New York-JFK und Atlanta, individuelle Bordunterhaltungsprogramme in allen Klassen bei den Großraumjets und horizontale Schlafsitze in der Business Class bei mehr als 100 Großraumflugzeugen.

Allround Talent

Neue Herausforderungen machen aus klassischen Geschäftsreiseplanern zukünftig Mobilitätsmanager

Über 145 Millionen Geschäftsreisen deutscher Unternehmen pro Jahr führen zu Ausgaben in Höhe von mehr als 41 Milliarden Euro. Ein Geschäftsreisender gibt durchschnittlich 140 Euro pro Tag aus – das ist mehr als das Doppelte im Vergleich zu Privatreisenden. Dieser immense Kostenblock will gut organisiert sein.

Im Unternehmen liegt diese Aufgabe meist auf dem Tisch des Geschäftsreiseplaners, dessen offizielle Aufgabe es ist, Rahmenbedingungen zur Erfüllung der Mobilitätsbedürfnisse im Unternehmen zu entwickeln und zu organisieren. Geschäftsreisen müssen als Investition in den Unternehmenserfolg verstanden werden, nicht nur als Begleiterscheinung, mit der man in schlechteren Zeiten schnelle Erfolge bei Einsparungen erzielen kann. Dies gilt es als Verantwortlicher für die Geschäftsreiseplanung entsprechend bei den Entscheidern des Unternehmens zu platzieren.

Koordinationsfähigkeit ist gefragt: Immer mehr neue Aufgaben fallen in den Zuständigkeitsbereich des Mobilitätsmanagers

In den letzten Monaten haben sich in dem großen Wust von Sparmaßnahmen, Innovationen und Verhandlungen schleichend noch weitere wichtige Aufgaben und Trends hinzugesellt. Jetzt, wo wieder Luft bleibt für den Blick über den Tellerrand, gilt es diese mit voller Kraft zu berücksichtigen und voranzutreiben, um für die Zukunft optimal aufgestellt und vorbereitet zu sein. Themen sind beispielsweise Unbundling – die Defragmentierung von Preisen und Leistungen – und Ancillary Services, Return on Investment der Geschäftsreise, Smartphones.

In Zeiten von Apps & Co. kommen immer häufiger auch Aufgaben auf den Travel Manager zu, die nicht in den klassischen Bereich der Reisestelle fallen; Veranstaltungsmanagement, Fuhrparkleitung oder Sicherheitsmanagement beispielsweise. Je nach Umfang des Reisevolumens kann auch mobile Kommunikation oder der so genannte Relocation Service hinzukommen, die Organisation längerfristiger Ortswechsel von Mitarbeitern also. Andersherum kommen auf den klassischen Fuhrparkleiter ebenfalls mehr und mehr neue Aufgaben zu – sämtliche Aufgabengebiete rund um das Thema Mobilitätsmanagement wachsen zusehends zusammen.

Diese Entwicklungen, neue technische Möglichkeiten und bereits absehbare Marktveränderungen in naher Zukunft machen Veränderungen der bestehenden Prozesse erforderlich. Für den Travel Manager ergeben sich ganz neue Herausforderungen. Der klassische Geschäftsreiseplaner, der dabei ist, sich zum Mobilitätsmanager zu wandeln, wird zusätzlich noch zum Kommunikationsspezialisten. Mögliche Konsequenzen sind eine drastische Verlagerung der bisherigen Zuständigkeiten – aber auch eine Stärkung des Mobilitätsmanagements im Unternehmen und im Markt.

Eine Aufgabe für den Travel- und damit auch für den Mobilitätsmanager wird sein, als ganzheitlicher Kommunikationsberater zu fungieren. Gerade wenn neue Technologien dazu führen, dass Kommunikation zunehmend außerhalb der bisherigen Prozesse stattfindet, müssen Wege gefunden werden, um diese Kanäle zu konsolidieren und zu integrieren.

Aktuelle Informationen, ständige Weiterbildung und Vorbilder wie beispielsweise Branchenkollegen sind Begleiter auf dem Weg zu einem erfolgreichen Mobilitätsmanagement. Wer geschickt handelt und frühzeitig reagiert, kann sich als Dienstleister entlang der gesamten Prozesskette positionieren. Wache und handlungsbereite Mobilitätsmanager sind gefragt.



Dirk Gerdom, Präsident des Verbands Deutsches Reisemanagement (VDR):
„Wer geschickt handelt und frühzeitig reagiert, kann sich als Dienstleister entlang der gesamten Prozesskette positionieren“

Bonusmeilen und Compliance



Kaum ein Urteil hat in der Geschäftsreisebranche in den vergangenen Jahren so für Furore gesorgt wie das Urteil des Bundesarbeitsgerichts vom 11.04.2006, in dem der Verkaufsleiter eines Unternehmens dazu verpflichtet wurde, die von ihm erflogenen Meilen an seinen Arbeitgeber abzutreten (Bundesarbeitsgericht, Urteil vom 11.04.2006, Az. 9 A ZR 500/05).

Viel ist seitdem über dieses Thema in der Fachpresse geschrieben worden. Fakt ist: Bis heute besteht offensichtlich in den Unternehmen eine erhebliche Rechtsunsicherheit darüber, wie tatsächlich, rechtlich und steuerrechtlich mit Bonusmeilen umzugehen ist.

Das Urteil

Der Kläger hatte als Verkaufsleiter im Ausland seit 1993 an einem Bonusmeilenprogramm teilgenommen, wovon das beklagte Unternehmen im Jahr 2002 Kenntnis erlangte. Im Januar 2003 untersagte das beklagte Unternehmen dem Verkaufsleiter die private Nutzung der Meilen und verlangte von ihm, diese nur für geschäftliche Zwecke zu verfliegen. Gegen diese Anweisung klagte der Verkaufsleiter durch sämtliche Instanzen. Während des Prozesses war das Meilenkonto auf 350.000 Meilen angewachsen, was einem Wert von ungefähr 9.700 Euro entspricht.

Das Landesarbeitsgericht hatte die Klage des Verkaufsleiters abgewiesen; die Revision gegen das Urteil wurde ebenfalls als unbegründet abgewiesen.

Das Bundesarbeitsgericht (BAG) hat das Urteil im Wesentlichen damit begründet, dass die Parteien weder eine ausdrückliche, arbeitsvertragliche Vereinbarung darüber abgeschlossen hatten, wem die Nutzung der Meilen zustand, noch bestand eine betriebliche Übung dergestalt, dass der Verkaufsleiter die Meilen ausschließlich privat nutzen durfte. Laut BAG setzt eine betriebliche Übung voraus, dass der Arbeitgeber durch die regelmäßige Wiederholung bestimmter Verhaltensweisen den Arbeitnehmern signalisiert, dass ihnen eine Leistung oder Vergünstigung auf Dauer gewährt wird; dadurch lassen sich Rechtsansprüche auf solche Leistungen begründen. Selbst wenn das Unternehmen als Arbeitgeber Kenntnis darüber hatte, dass einzelne Arbeitnehmer privat die erworbenen Meilen nutzen, reichte dies jedoch nicht aus, eine betriebliche Übung anzunehmen.

Auch ein Anspruch auf die erworbenen Meilen aus Auftragsrecht stand dem Verkaufsleiter nicht zu. Im Gegenteil, vielmehr ist der Beauftragte gemäß § 667, 2. Alt. BGB verpflichtet, alles, was er aus der Geschäftsbesorgung erlangt, herauszugeben. Dies schließt die Vorteile aus erworbenen Meilen mit ein. Der Arbeitnehmer soll neben der vereinbarten Arbeitsvergütung keine weiteren materiellen Vorteile aus der Arbeitsleistung erlangen.

Die weiteren Ausführungen des BAG sind vor dem Hintergrund der aktuellen Diskussion über Compliance und Corporate Governance insofern von höchst aktueller Bedeutung, da das BAG nicht verhehlt, dass mit der Gewährung von Meilen eine Vorteilsgewährung verbunden ist, die diese Leistungen sogar in die Nähe eines Vergleichs mit Schmiergeldern rückt. Denn der von der Rechtsprechung geforderte innere Zusammenhang zwischen der Dienststätigkeit des Arbeitnehmers und der Herausgabe der Zuwendung an den Arbeitgeber wird insbesondere dann angenommen, wenn die objektive Gefahr besteht, die Vorteilsgewährung könnte dazu führen, dass der Beauftragte die Interessen seines Geschäftsherrn außer Acht lässt. Im Klartext: „Eine solche Gefährdung der Interessen des Auftraggebers könnte darin bestehen, dass der beauftragte Vielflieger möglicherweise bei der Wahl der Fluggesellschaft nicht die für den Auftraggeber günstigste Wahl trifft, sondern sich von den ihm gewährten Vorteilen leiten lässt."

Gerade das letzte Glied in der Argumentationskette des BAG hatte seinerzeit sehr viel Furore gemacht und stellt bis heute in der betrieblichen Praxis ein großes Problem dar. Fluggesellschaften versuchen mit ihren Vielfliegerprogrammen und den Rahmenvereinbarungen von zwei Seiten auf das Buchungsverhalten der Unternehmen und deren Mitarbeiten Einfluss zu nehmen – ein Unterfangen, das nicht nur von der Rechtsprechung kritisch gesehen wird.

Folgen für die Praxis

Welche Folgen ergeben sich daraus für die Praxis? Hierbei sind rechtliche, steuerrechtliche und betriebsverfassungsrechtliche Fragestellungen zu berücksichtigen.
Zuallererst ist jedoch darauf hinzuweisen, dass in der praktischen Umsetzung

des Urteils des BAG bis auf den heutigen Tag in den Unternehmen ganz unterschiedliche Lösungen im Umgang mit den Meilen bestehen. Diese reichen von einer Nichtregelung beziehungsweise vom Ignorieren dieses Problems über Regelungen in Reiserichtlinien oder entsprechenden Betriebsvereinbarungen, in denen den Mitarbeitern die private Nutzung quasi als Ausgleich für den in der Regel nicht bezahlten Reiseaufwand überlassen bleibt, bis hin zu Regelungen, in denen den Mitarbeitern bis ins Detail vorgeschrieben wird, wie sie die erworbenen Meilen für berufliche Zwecke einzusetzen haben.

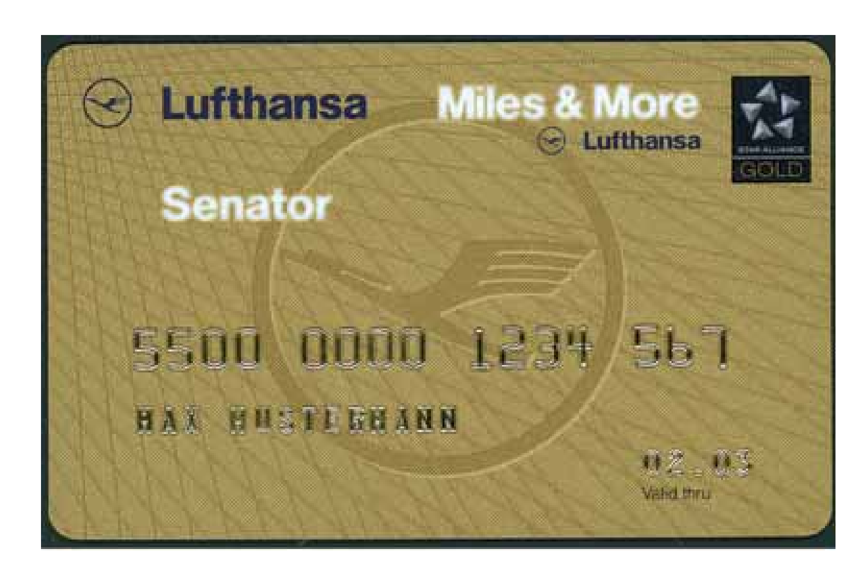
Folgende rechtliche Regelungen können aus dem Urteil des BAG abgeleitet werden:

1. Das Unternehmen kann als Arbeitgeber im Rahmen seines Weisungs- und Direktionsrechtes anordnen, dass die erworbenen Meilen ausschließlich für geschäftliche Zwecke zu nutzen sind. Dieser Grundsatz gilt auch dann, wenn es hierüber bisher weder in der Reiserichtlinie noch im Rahmen einer betrieblichen Vereinbarung eine Regelung zur privaten Nutzung von Meilen gab. Wichtig ist: Der Grundsatz, wonach der Arbeitnehmer alles im Rahmen einer Dienstreise Erlangte an den Arbeitgeber herauszugeben hat, betrifft auch sämtliche Entschädigungsfälle, in denen der Arbeitnehmer aufgrund der FluggastrechteVO oder dem Fahrgastrechtegesetz Entschädigungen von Verkehrsträgern erlangt hat.

2. Will sich ein Arbeitnehmer gegen die Anordnung wehren, muss er darlegen, dass eine betriebliche Übung bezüglich der Zulässigkeit der privaten Nutzung von Meilen besteht. Die Frage, ob dies der Fall ist oder nicht, kann nicht allgemeinverbindlich beurteilt werden.

3. Es besteht eine Pflicht des Arbeitnehmers bei privater Meilennutzung, dem Arbeitgeber den Inhalt der Prämienkonten in Bezug auf die dienstlich veranlassten Flüge offenzulegen. Sollte sich ein Arbeitnehmer dem verweigern, so kann ihn der Arbeitgeber abmahnen.

4. Wird in einem Unternehmen den Arbeitnehmern erlaubt, die erworbenen Prämien privat zu nutzen, so sollte dies klar geregelt sein. Der Arbeitgeber sollte sich



vorbehalten, diese Regelung jederzeit ändern zu können. Bei Arbeitsverträgen mit neu eingestellten Mitarbeitern sollte im Arbeitsvertrag klar geregelt sein, wie die dienstlich erworbenen Prämien genutzt werden dürfen.

5. Das Unternehmen kann seine Arbeitnehmer verpflichten, an Bonusprogrammen teilzunehmen.

6. Die Anordnung, privat erworbene Meilen ausschließlich für dienstliche Zwecke zu nutzen, unterliegt nicht der Mitbestimmungspflicht gemäß § 87 BetrVG. Allerdings ist eine Regelung, die den Arbeitnehmern zugesteht, dienstlich erworbene Meilen privat zu nutzen, mitbestimmungspflichtig im Sinne von § 87 Abs. 1 Nr. 10 BetrVG, da die Prämie als Lohnbestandteil gewertet werden kann.

7. Der Arbeitgeber kann nicht anordnen, dass die von einem Arbeitnehmer dienstlich erworbenen Meilen auf einen anderen Arbeitnehmer übertragbar sein



müssen, da der zur Übertragung verpflichtete Arbeitnehmer damit regelmäßig gegen entsprechende Regelungen in den allgemeinen Geschäftsbedingungen der Meilenprogramme verstoßen würde.

Steuerliche Aspekte

Werden beruflich erlangte Prämien geschäftlich eingesetzt, so hat dies keinerlei steuerrechtliche Folgen. Anders sieht es bei der privaten Verwendung aus, da hier – steuerlich betrachtet – geldwerte Vorteile als Sachbezug entstehen, die zu besteuern sind. Die Besteuerung setzt dann ein, wenn die Prämie in Anspruch genommen wird und nicht bereits zu dem Zeitpunkt, an dem die Prämie auf das Meilenkonto gutgeschrieben wird.

Das Unternehmen sollte aufgrund seiner steuerlichen Verpflichtungen die Arbeitnehmer darüber informieren, dass sie verpflichtet sind, diese Prämien dem Arbeitgeber zu melden, da dieser hierauf die Steuern abzuführen hat. Die Meldung muss sich auf den Monat beziehen, in dem die Prämie in Anspruch genommen wurde. Macht der Mitarbeiter die Angaben nicht oder nicht richtig, so hat der Arbeitgeber dies dem Betriebsfinanzamt mitzuteilen. Wie häufig solche Mitteilungen zu erfolgen haben, wird in der Praxis von den Finanzämtern unterschiedlich gehandhabt.

Übersteigen die Sachprämien pro Kalenderjahr nicht den Betrag von 1.080 Euro, so sind diese gemäß § 3 Nr. 38 EStG steuerfrei. Fluggesellschaften ist es auf Antrag möglich, gemäß § 37 a Abs. 1 EStG pauschal die Lohnsteuer für den Sachbezug mit derzeit 2,25 Prozent für den Arbeitnehmer abzuführen; hierüber sollte der Arbeitnehmer informiert werden.

Compliance

Das BAG hat in seinem Urteil vom 11.04.2006 nicht ohne Grund darauf verwiesen, dass die Gewährung der privaten Nutzung von Bonusmeilen eine gewisse Nähe zu Schmiergeldern aufweist. Es gibt seit langem im Arbeits-, Wettbewerbs- und Strafrecht eine intensive Diskussion darüber, ob solche Programme womöglich den Tatbestand der Vorteilsannahme erfüllen. Vergleicht man die Werte in den heute üblichen Compliance- und Corporate Governance-Regeln, wonach nur noch so genannte sozialadäquate Zuwendungen im Wert von 30 bis 35 Euro als zulässig angesehen werden, mit den Werten, die hier bei Vielfliegerprogrammen zur Debatte stehen, dann ist offensichtlich, dass hier vom heutigen Compliance-Standard in erheblicher Weise abgewichen wird. Unternehmen sind daher gut beraten, wenn sie das Thema Bonusprogramm mit in ihre Compliance-Regeln aufnehmen, um die Schlüssigkeit ihrer Compliance-Kultur aufrecht zu erhalten.

RA Dieter Koeve
Lehrbeauftragter FH Worms, FB Touristik/Verkehrswesen
Koeve + Koeve Rechtsanwälte PartG
Hessenring 120
61348 Bad Homburg



Jürgen Schaefer und Claire Landsmann (beide Schaefer Mobility Group) mit Lutz Hansen (Bayer Business Services) neben einem der Fahrzeuge, die im Rahmen des ZubucherModells am Standort Leverkusen eingesetzt werden

Einen Schritt voraus

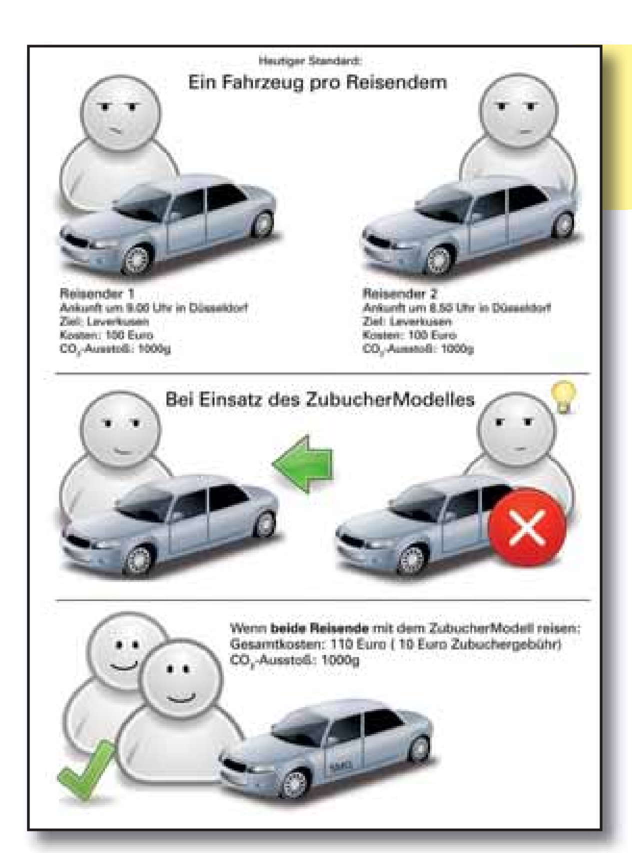
Transfer Services – ein Thema, das bisher kaum behandelt wird in Fachmagazinen rund um das Thema Mobilitätsmanagement. Warum eigentlich nicht? Fakt ist, dass die Zahl der Unternehmen, die Transfer Services bereits für ihre Mitarbeiter in Anspruch nehmen, stetig wächst. Fakt ist auch, dass kaum noch an diesem Angebot vorbeikommt, wer langfristig denkt und Kernpunkte wie Ökologie und Ökonomie sinnvoll kombinieren möchte.

Das beste Beispiel dafür, dass genau dies möglich ist, liefern Bayer Business Services, das globale Kompetenz-Zentrum des Bayer Konzerns für IT- und Business Services, und die Schaefer Mobility Group GmbH. Gemeinsam haben sie ein Projekt erarbeitet und umgesetzt, das diese beiden wesentlichen Punkte in den Fokus rückt: Das ZubucherModell.

Wie oft kommt es vor, dass mehrere Unternehmensmitarbeiter zu ähnlichen Zeitpunkten an einem Flughafen oder Bahnhof ankommen, um sich dann jeder für sich ein Taxi zu nehmen und zum Unternehmen zu fahren. Aufgrund der einzeln getätigten Fahrten entstehen mindestens die doppelten Transferkosten, bei mehreren getrennt Reisenden sogar entsprechend mehr – von der Belastung für die Umwelt einmal ganz abgesehen.

Das ZubucherModell bietet die Möglichkeit, Mehrfachbelastungen in beide Richtungen zu vermeiden. Die Transferbedürfnisse mehrerer Unternehmensmitarbeiter werden vor dem Hintergrund, Kosten einzusparen und gleichzeitig umweltbewusst zu handeln, zusammengelegt. Einzige Bedingung ist, dass die Mitarbeiter ein- und demselben Unternehmen angehören und mit der Zubuchung des jeweils anderen Reisenden einverstanden sind. Anstelle der durch getrennte Fahrten anfallenden doppelten Kosten kommt für den dazugebuchten Mitarbeiter lediglich ein geringer Zubucher-Betrag hinzu.

Folgende Grafik veranschaulicht, wie das Modell funktioniert (Zahlen sind fiktiv):



„Man kann von einer vierfachen win-Situation sprechen“, so Jürgen Schaefer, Geschäftsführer der Schaefer Mobility Group. Der offensichtlichste Gewinn: Kosteneinsparungen beim Unternehmen. Hiervon profitiert auch die Kostenstelle, der zweite Gewinner. Gewinner Nummer drei ist die Umwelt; ein einfacher CO_2-Ausstoß ist weniger umweltbelastend als mehrfache es sind. Und schließlich hat auch der Dienstleister selbst etwas vom Ganzen: Zwar könnte man denken, dass durch die Zubuchung weniger Umsatz gemacht wird. Fakt ist aber auch, dass ein höherer Durchschnittserlös pro Kilometer erzielt wird, was die Rentabilität steigert.

Die Idee, auf die das ZubucherModell und auch generell das Vorhaben, Mobilität zu optimieren, zurückzuführen ist, ist bereits 15 Jahre alt. Begonnen hatte für die Schaefer Mobility Group alles mit der Idee, dass die Verbindung zwischen einem Verkehrsknotenpunkt, einem Flughafen oder Bahnhof also, und einem Unternehmen kosten- und umweltfreundlich gestaltet werden sollte. Zusammen mit einem großen deutschen Telekommunikationsanbieter hat die Schaefer Mobility Group 1997 einen Shuttleservice ins Leben gerufen, der die Mitarbeiter des Konzerns zu festen Zeiten von A nach B transportiert hat. Immense Kosten ließen sich so einsparen, die Umweltbelastung konnte zurückgeschraubt werden. Bis zum Jahr 2009 wurden bereits mehr als eine Million Unternehmensmitarbeiter mit dem Shuttleservice transportiert – das Konzept hatte sich somit bereits ausgezahlt.

Einziger Haken des erfolgreichen Shuttleservice-Modells: Es wird nur eine feste Strecke zu festen Zeiten bedient. Was ist aber mit den Mitarbeitern, deren Ziel außerhalb dieser Strecke liegt? Und was ist mit den Fahrten, die strikt nach Fahrplan unternommen werden, obwohl die Auslastung gering ist, so wie zur Mittagszeit beispielsweise? „Wir wollten vor diesem Hintergrund das Konzept entsprechend anpassen, dynamisieren“, erklärt Jürgen Schaefer. Autos sollen sich nur dann bewegen, wenn sie wirklich gebraucht werden, möglichst viele Mitarbeiter ein-

Lutz Hansen, Lead Buyer Fleetmanagement bei Bayer Business Services: „Unser Ziel ist es, Ökologie und Ökonomie so miteinander zu kombinieren, dass keiner der beiden Aspekte zu kurz kommt“



und desselben Unternehmens sollen gemeinsam eine Fahrt antreten, Fahrstrecken und Fahrzeiten sollen flexibel gestaltet werden – mit dieser Idee kamen die Schaefer Mobility Group und Bayer Business Services zusammen.

Lutz Hansen, Lead Buyer Fleetmanagement bei Bayer Business Services, bringt auf den Punkt, worauf es ihm als Verantwortlichem hauptsächlich ankommt: „Unser Ziel ist es, Ökologie und Ökonomie so miteinander zu kombinieren, dass keiner der beiden Aspekte zu kurz kommt.“ Nicht nur für die gesamte Flotte des Bayer-Konzerns ist Lutz Hansen federführend verantwortlich, sondern auch im Rahmen des Bayer-Klimaprogramms für die Initiative Eco-Fleet, deren in 2007 gesetztes Ziel es ist, bis Ende des Jahres 2011 20 Prozent CO_2-Reduktion durch intelligent ausgewählte, für den Nutzer optimierte Fahrzeuge zu erzielen.

„Das Thema Shuttleservice haben wir sowohl wirtschaftlich als auch explizit auf den Schwerpunkt Ökologie hin geprüft. Dabei haben wir die Punkte CO_2-Ausstoß und alternative Antriebstechnologien berücksichtigt und auch die Kosten betrachtet“, erklärt Lutz Hansen. „Ein klares Manko wurde dabei schnell deutlich: Ein Fahrzeug, das nicht ausgelastet ist, wird unwirtschaftlich. Problematisch war auch, dass alle Fahrten in einem Paket gekauft werden müssen, was sich oft schlichtweg nicht lohnt. Also mussten wir ein dynamisches System finden, mit dem so viele Reisende hinzugebucht werden können, bis das Fahrzeug fährt – wobei die Wahl des Autos bewusst dem Dienstleister obliegt, um die Effektivität im Fahrzeug weitestmöglich zu erhöhen.“

Mithilfe einer Neuausschreibung fiel die Wahl auf der Suche nach einem geeigneten Kooperationspartner dann auf die Schaefer Mobility Group, die am Bayer-Standort in Leverkusen als Dienstleister eingesetzt wurde. Mittlerweile arbeiten beide Unternehmen seit mehr als 12 Monaten zusammen.

Auch wenn die zugebuchten Fahrten bisher nur wenige Prozent aller insgesamt getätigten Fahrten bei Bayer Business Services ausmachen, zeichnet sich der Erfolg des Modells bereits ab. „Die Rate der Zubucher steigt kontinuierlich; wir sind auf einem sehr guten Weg“, resümiert Lutz Hansen. Bisher wurden rund 9.000 Euro eingespart, genau wie eine Tonne CO_2. Für dieses Jahr kann von 1,3 Tonnen ausgegangen werden – beziehungsweise sogar von 2,6 Tonnen, wenn die Standorte mit eingerechnet werden, an denen das ZubucherModell ebenfalls eingeführt werden soll.

Wie kommt eine Zubuchung überhaupt zustande? „Der Unternehmensmitarbeiter kann selbst entscheiden, ob er die Option des Zubuchens zu- oder abwählt. Per se wird das Modell aber als Muss gesetzt – wer es abwählt, dem wird so aufgezeigt, dass er sich bewusst gegen die Ökologie entscheidet und gegen die ökonomische Auslastung des Fahrzeugs. Somit muss der Mitarbeiters eine Negativentscheidung treffen – was aber die wenigsten machen“, erklärt Lutz Hansen. Umdenken, Akzeptanz und Verständnis auf Seiten der Mitarbeiter für die Grundidee, die hinter dem ZubucherModell steht, sind eine wesentliche Voraussetzung für dessen Erfolg. Das Konzept funktioniert, die Mitarbeiter nehmen das Modell gut an – und nutzen die gemeinsam im Auto verbrachte Zeit auch zum Networken, ein weiteres Plus, das die zusammen getätigten Fahrten mit sich bringen. Bisher gab es keine einzige Negativrückmeldung, wie Lutz Hansen erklärt.

Genauso wichtig wie das Umdenken in den Köpfen der Nutzer ist allerdings das Umdenken in den Köpfen der Anbieter. „Die Dienstleister mussten und müssen sich neu aufstellen. Exzessive Mobilität gilt es dringend zu vermeiden, auch wenn diese Aussage aus dem Mund eines Dienstleisters zunächst seltsam, weil widersprüchlich klingen mag. Aber: Wer fortschrittlich denkt, ist sich dessen bewusst, dass nicht nur die Umwelt, sondern auch die Reisenden selbst nur

Bayer Business Services GmbH

Bayer Business Services ist das globale Kompetenz-Zentrum des Bayer-Konzerns für IT- und Business Services mit Hauptsitz in Leverkusen. Das Angebot konzentriert sich auf Dienstleistungen in den Kernbereichen IT-Infrastruktur und -Anwendungen, Einkauf und Logistik, Personal- und Management-dienste sowie Finanz- und Rechnungswesen. Die Leistungsstufen reichen von der Beratung über die Entwicklung und den Betrieb von Systemlösungen bis hin zu der Übernahme vollständiger Geschäftsprozesse. Mit weltweit 5.813 Mitarbeitern erwirtschaftete Bayer Business Services im Geschäftsjahr 2010 einen Umsatz von 1.091 Millionen Euro. Wichtige internationale Standorte sind Pittsburgh, São Paulo, Hongkong, Newbury, Mumbai, Barcelona, Singapur und Berlin.



Bei Bayer Business Services in Leverkusen: Lutz Hansen (Bayer Business Services) im Gespräch mit Claire Landsmann, Jürgen Schaefer (beide Schaefer Mobility Group) und Judith Kadach (Flottenmanagement, v.re.) über die Optimierung von Mobilität im Unternehmen

endlich belastbar sind", erklärt Jürgen Schaefer. „Die negativen Auswirkungen einer permanenten Reisetätigkeit machen sich beim Mitarbeiter physisch und psychisch bemerkbar. Wir als Dienstleister sehen aktive Mobilitätsvermeidung nicht negativ und plädieren für die intelligente Nutzung des vorhandenen Angebots. Der Dienstleister selbst kommt hierbei nicht zu kurz", so Jürgen Schaefer weiter.

Lutz Hansen ergänzt: „Jeder unnötige Kilometer, der nicht gefahren wird, ist ein Gewinn. Es kommt heute mehr denn je darauf an, Mobilität möglichst intelligent zu nutzen. Das heißt: Ressourcen- und Effizienzgesichtspunkte werden immer wichtiger, und dies sowohl in ökonomischer als auch in ökologischer Hinsicht." Der Fokus liegt darauf, so viel ineffiziente Mobilität zu vermeiden wie möglich und ansonsten auf dem smartesten Weg einzukaufen, um den Bedarf zu decken. Das bedeutet auch, sich Gedanken darüber zu machen, ob ein Fahrzeug wirklich gebraucht wird, sprich ob die Flotte aufgestockt werden muss oder ob Dienstleistungen hinzugekauft werden können – und wenn ja, wo und wie diese eingesetzt werden können. Wesentlich auch: „Vor allem sollte verstanden werden, dass das Thema

Schaefer Mobility Group GmbH

Schaefer Mobility Group GmbH ist ein Bonner Unternehmen, das die Gesamtzusammenhänge Geschäftsreise, Veranstaltungen und Sicherheit sowohl in Ihrer Firmenphilosophie als auch in den Produkten verbindet. Der 1999 gegründete Dienstleister setzt neben den ursprünglichen Schwerpunkten Travel Management und Online Tools heute auch die Personenbeförderung mit Limousinen und Bussen, komplette Fahrdienstleistungen und die logistische Umsetzung von Großveranstaltungen gleichwertig nebeneinander. Das Unternehmen beschäftigt 24 Mitarbeiter.



Jürgen Schaefer, Geschäftsführer bei Schaefer Mobility Group: „Wir als Dienstleister sehen aktive Mobilitätsvermeidung nicht negativ und plädieren für die intelligente Nutzung des vorhandenen Angebots; der Dienstleister selbst kommt hierbei nicht zu kurz"

Mobilitätsmanagement ganzheitlich begriffen und nicht nur auf den Flottenbereich begrenzt werden sollte, denn dies ist kein losgelöstes Thema, sondern es handelt sich hierbei um ein Teilgebiet der Mobilität, zu dem natürlich beispielsweise auch Flugreisen gehören", führt Lutz Hansen aus.

Entwicklungspotenzial ist da; auch in Zukunft kann viel unternommen werden in Sachen Einsparungen bei Umweltbelastungen und Kosten. „Verschiedene Themen, die zurzeit noch nicht im Fokus stehen, werden künftig relevant sein", so Lutz Hansen. „CO_2 ist das Thema, das momentan alle immens beschäftigt", erklärt er, „aber auch Schadstoffe wie Stickoxide müssen mit ins Kalkül genommen werden." Deshalb führt kein Weg daran vorbei, Erdgas und in ferner Zukunft auch Wasserstoff als alternative Antriebe heranzuziehen, wie er findet. Auch Jürgen Schaefer sieht Erdgas – trotz des momentan noch bestehenden Problems in Sachen Reichweite – als wichtigen Treibstoff, der schon bald nicht mehr zu umgehen sein wird. Er ist optimistisch, in den nächsten Monaten diesbezüglich die ersten Schritte in Richtung Flottenumstellung angehen zu können.

Wie sieht die zukünftige Zusammenarbeit zwischen beiden Unternehmen aus? Das ZubucherModell soll weiter optimiert werden; ständig findet ein Austausch zwischen den Kooperationspartnern statt, um das gemeinsame Projekt weiter voranzubringen. Hierbei spielt auch das Thema Transparenz eine große Rolle: Mithilfe von online einsehbaren Missed Saving Reports und nachvollziehbaren Profilen beispielsweise lässt sich aufzeigen, wo die Hauptfahrstrecken liegen, welche Auffälligkeiten es gibt, die aufgegriffen werden müssen, wo Handlungsbedarf besteht und welche Prozesse in Zukunft optimiert werden können, um ökologisch und ökonomisch noch sinnvoller zu agieren. Wichtig an den Missed Saving Reports ist auch, dass dem einzelnen Reisenden so schwarz auf weiß vor Augen geführt wird, was er vor allem der Umwelt zumutet, wenn er sich gegen die Nutzung des Modells entscheidet.

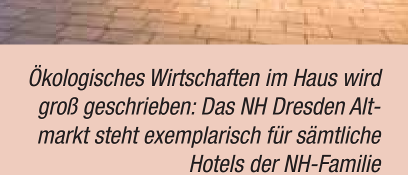
In Planung ist auch, dass der Mitarbeiter die Reise von seinem Zuhause bis zum eigentlichen Geschäftstermin in einem System buchen kann. Entsprechende Ergänzungen im Online-Tool sollen vorgenommen werden, sodass übergreifend gebucht werden kann. Auch soll das ZubucherModell an weiteren Bayer-Standorten implementiert werden, um den Service weiter auszudehnen.

Das Modell zeigt, dass mit geringem Aufwand für den Nutzer viel Positives erreicht werden kann. Unternehmen wie Bayer Business Services leben vor, dass mittlerweile nicht mehr die Entscheidung gefällt werden muss, ob Ökonomie oder aber Ökologie im Fokus stehen soll, sondern dass beide Themen sich gleich gewichten und entsprechend sinnvoll kombinieren lassen. Lutz Hansen schließt: „Jedes Gramm CO_2-Einsparung bedeutet weniger Spritverbrauch und weniger Kosten. Bewusst Geld in neue Projekte zu investieren lohnt sich – vor allem dann, wenn belegt werden kann, dass wie im Falle des ZubucherModells keine Mehrkosten entstehen. Doch selbst wenn dies der Fall wäre, sollte das nicht von der Investition abhalten, wenn es um Nachhaltigkeit geht – Unternehmen können es sich heutzutage nicht mehr leisten, nur kurzfristig zu denken. Und diese Sichtweise zahlt sich langfristig aus."

Kurzinterview mit Maarten Markus, Geschäftsführer/Business Unit Director Central Europe, NH Hoteles

Im Fokus: Umwelt

Maarten Markus, Geschäftsführer/Business Unit Director Central Europe, NH Hoteles: *„Heutzutage sollte jedes Unternehmen die Verantwortung dafür übernehmen, dass das Gleichgewicht zwischen Wirtschaftlichkeit und Umweltschutz gewährleistet ist“*



Ökologisches Wirtschaften im Haus wird groß geschrieben: Das NH Dresden Altmarkt steht exemplarisch für sämtliche Hotels der NH-Familie

Flottenmanagement: *Welchen Stellenwert nimmt das Thema Nachhaltigkeit in der Unternehmensphilosophie von NH Hoteles ein? Welche grünen Projekte gibt es bereits, welche Pläne gibt es für die Zukunft?*

M. Markus: NH Hoteles misst den Themen Nachhaltigkeit und Umwelt eine strategisch wichtige Bedeutung zu und richtet sein Hauptaugenmerk auf einen ökologischen und nachhaltigen Ansatz im gesamten Geschäftskreislauf – von der Planung über das Design bis hin zur Umsetzung im täglichen Hotelbetrieb. So haben wir in den vergangenen Jahren zahlreiche Initiativen und Maßnahmen entwickelt und in den Hotels weltweit umgesetzt. Dazu zählen beispielsweise die Umstellung auf biologisch abbaubare Verpackungen für die unternehmenseigene Pflegelinie „Agua de la Tierra“, die Bereitstellung von Aufladestationen für Elektroautos in den Parkgaragen der Hotels – so zum Beispiel im NH Nürnberg City oder im NH Berlin Mitte – und das „Relamping“, also der Austausch herkömmlicher Glühbirnen durch moderne Energiesparlampen und LED-Leuchtmittel. Auch Energie- und Wassereinsparungen sind in unseren Häusern wesentlich: Seit Einführung des Umweltplanes im Jahr 2008 konnten wir weltweit unseren Wasserverbrauch um insgesamt 27,7 Prozent reduzieren. Darüber hinaus wurde der Energieverbrauch um mehr als 18 Prozent und die Abfallproduktion um 17 Prozent verringert.
Auch zukünftig werden wir sowohl international als auch auf deutscher Ebene weiter an unserem Ziel arbeiten, den Energie- und Wasserverbrauch zu reduzieren. Dabei werden wir auch hier in Deutschland zunehmend auf erneuerbare Energien zurückgreifen.

Ein ebenfalls wesentliches Projekt: Bis Ende 2011 werden alle Hotels in Deutschland nach ISO 14001 zertifiziert sein. Mit dieser Norm soll ein Gleichgewicht zwischen Wirtschaftlichkeit und Umweltschutz geschaffen werden, was dadurch erreicht werden kann, dass sich das gesamte Unternehmen entsprechend engagiert.

Flottenmanagement: *Weshalb denken Sie, dass es so wichtig ist, nachhaltig zu wirtschaften?*

M. Markus: Mit dem Fokus auf Nachhaltigkeit zu handeln bedeutet für uns, dass wir als Unternehmen heute und in Zukunft eine Menge leisten müssen, um unseren Planeten besser und sauberer zu machen, sprich umweltverantwortlich zu agieren. Dabei glauben wir fest daran, dass wir selbst handeln und Verantwortung übernehmen müssen, um Schritt für Schritt unsere Ziele umzusetzen.

Flottenmanagement: *Welche grünen Angebote bieten Sie Geschäftsreisenden, sodass diese sich dazu entschließen sollten, in einem Ihrer Hotels abzusteigen? Weshalb sollten Unternehmen Meetings und Tagungen in einem NH-Hotel abhalten?*

M. Markus: Ende 2009 haben wir mit dem Veranstaltungsprodukt „Ecomeeting“ ein wegweisendes, neues Produkt für das MICE-Segment auf den Markt gebracht. „Ecomeeting“ ist mittlerweile in allen Hotels in Deutschland verfügbar und basiert auf einem nachhaltigen Konzept, das den respektvollen Umgang mit den Energieressourcen beinhaltet. So werden zum Beispiel Produkte genutzt, die entweder aus dem Fair Trade-Handel stammen oder deren Produktion einen geringen Einfluss auf die Umwelt hat.

Alle mit einem „Ecomeeting“ verbundenen Prozesse werden auf Basis der Umweltverantwortung gesammelt und analysiert. Dabei stehen Energie-, Strom- und Wassereinsparungen im Vordergrund, wie beispielsweise Nutzung von Energiesparlampen und LED-Bildschirmen, die Installation von Druckregulatoren und Wassersparern in Wasserhähnen und Toilettenspülungen sowie – soweit möglich – die Nutzung von Solar- beziehungsweise „sauberer“ Energie.

Außerdem können Kunden mit uns Geld sparen: NH Hoteles bietet in Kooperation mit der Deutschen Bahn attraktive Sonderkonditionen für Zugtickets an. So kostet beispielsweise die Hin- und Rückfahrt innerhalb Deutschlands zu einer in einem NH-Hotel stattfindenden Veranstaltung aktuell 99 Euro pro Person in der 2. Klasse und 159 Euro pro Person in der 1. Klasse.

Flottenmanagement: *Wie reagieren Unternehmen und Geschäftskunden auf Ihr Engagement in Sachen Nachhaltigkeit? Denken Sie, dass dieses Engagement eine Rolle spielt bei den Kriterien, nach denen Geschäftskunden ein Hotel auswählen?*

M. Markus: Ganz bestimmt interessieren sich immer mehr Geschäftskunden für diese Thematik und hinterfragen im Hotel umgesetzte Maßnahmen, beispielsweise solche bezüglich Wassereinsparungen oder den Einsatz von Fair Trade-Produkten. Das sehen wir als sehr positives Zeichen. Sicherlich ist unser Engagement hinsichtlich Nachhaltigkeit und Umweltschutz für viele Kunden bisher (noch) nicht das entscheidende Kriterium für eine Buchung, doch ein solches Engagement rückt immer mehr in den Mittelpunkt – vor allem, wenn immer mehr erfolgreiche Maßnahmen und neue Technologien für diese Thematik vorgestellt werden.

Die Zukunft ist grün

Grünes Travel Management als zukunftsorientiertes Gesamtkonzept

Das Buchen von grünen Hotels, Tagungen und Mietwagen, die Kooperation mit grünen Reisebüros, das Verankern von Nachhaltigkeitsstrategien in Reiserichtlinien, grünes Reporting – viel kann heutzutage unternommen werden, wenn es um nachhaltiges Travel Management geht. Anton Lill, Vice President Sales & Account Management bei American Express Business Travel, und Lisa Piehler, Studentin „International Tourism & Travel Management" an der FH Worms, mit einer Analyse, Tipps und Strategien zum Thema grünes Travel Management.

Das Engagement von Unternehmen im Bereich Corporate Social Responsibility ist heutzutage keine Ausnahmeerscheinung mehr. Viele Firmen haben Programme entwickelt, um dem Ruf nach nachhaltigem Wirtschaften Rechnung zu tragen. Auch im Bereich Geschäftsreisen spielt das Thema Nachhaltigkeit eine immer wichtigere Rolle. Zwar werden die Bereiche Prozessoptimierung, Online- und Offline-Serviceleistungen sowie Kostenoptimierung weiterhin im Fokus des Travel Managements stehen – das zeigen uns aktuelle Marktforschungsergebnisse von VDR (Geschäftsreiseanalyse 2010) und AMADEUS (Studie zur Ermittlung der Zielgruppenanforderungen im Business Travel). Doch wird man zunehmend über Prozesse und Kosten hinaus denken und Nachhaltigkeitsaspekte bei Geschäftsreisen analysieren und berücksichtigen. Dies ist nicht nur auf große Unternehmen beschränkt, sondern gilt gleichermaßen für kleine und mittlere Firmen. Grünes Denken beginnt bereits bei der Beschaffung (pre-trip) und endet bei der Auswertung (post-trip). Um langfristig einen positiven Effekt für die Umwelt zu erzielen, ist es wichtig, Nachhaltigkeitsaspekte möglichst in allen Entscheidungsstufen der Prozesskette einzuplanen.

Ökologisches Handeln beginnt schon beim Einkauf. Zu einem entscheidenden Kriterium bei der Auswahl eines Leistungsträgers wird dessen eigene Nachhaltigkeit; dieser Aspekt wird bereits bei den Ausschreibungen im Leistungsverzeichnis berücksichtigt. Infolgedessen sollten auch die Reiserichtlinien angepasst und die Buchungsprozesse optimiert werden. Der Reisende sollte zum einen die Möglichkeiten einer umweltverträglichen Reise aufgezeigt bekommen und zum anderen bei der Entscheidung unterstützt werden, diese für sich zu wählen. Ferner sollten in den Kontrollprozess Nachhaltigkeitskennzahlen eingebaut und mit deren Hilfe die weitere grüne Entwicklung der Reiseaktivitäten gesteuert und optimiert werden. Nicht zuletzt könnte eine positive Entwicklung mithilfe der Zusammenarbeit mit Experten – wie etwa unabhängigen Umweltberatern oder Advisory-Einheiten der Travel Management Companies (TMCs) – gefördert werden.

Um ein genaueres Bild zu vermitteln, was nachhaltiges Travel Management bedeuten und bewirken kann, werden im Folgenden neun grüne Aspekte näher betrachtet:

- ***Grüne Reiserichtlinien:*** In den Reiserichtlinien sollte generell festgelegt sein, inwieweit Geschäftsreisen mit dem Fokus auf Ökologie den ökonomisch vorteilhaften Reisen vorzuziehen sind. Entsprechend könnte zum Beispiel bei Flugreisen vereinbart werden, dass der Reisende bis zu einer bestimmten Kostendifferenz einen Flug mit geringerem CO_2-Ausstoß wählen soll. Außerdem sollten Regelungen formuliert sein, die genau festlegen, ab welcher Entfernung das Transportmittel Flugzeug überhaupt genutzt werden kann. Das bedeutet auch, dass bei Reisezielen, die mit ICE, TGV, Thalys oder ähnlichen Schnellzügen zu erreichen sind, der Bahn Vorrang gegeben werden sollte. Ist eine Fahrt mit dem Mietwagen notwendig, kann vorgeschrieben werden, dass vorrangig Fahrzeuge mit Hybrid-, Erdgas- oder Flüssiggasantrieb zu wählen sind; sollten diese nicht verfügbar sein oder in keinem angemessenen Preis-Leistungs-Verhältnis stehen, ist das Fahrzeug mit dem geringsten Schadstoffausstoß und/oder Verbrauch zu nutzen. Bei der Hotelauswahl könnte wahlweise die Öko-Bilanz des Hotels oder die Länge der notwendigen Transfers durch die Lage des Hotels berücksichtigt werden. Nicht zuletzt könnte – ähnlich wie bei den bekannten Hinweisen in E-Mails – vorgeschrieben werden, dass möglichst auf jede Art von Dokumentendruck zu verzichten ist. Stattdessen sind Anwendungen so genannter Smart Phones eine mögliche Alternative (etix, Bordkarte online beziehungsweise Buchungsbestätigungen generell). Der VDR beispielsweise arbeitet bereits gemeinsam mit Partnern an der Entwicklung von Standards für grüne Reiserichtlinien.

- ***Grüne Ausschreibungen:*** Zu diesem Thema hat der VDR ein Standardinstrument entwickelt: RFP Nachhaltigkeit. Dieses Instrument listet konkrete Fragestellungen bezüglich Ökologie und Nachhaltigkeit auf. Diese können den Ausschreibungsdokumenten für Airlines, Bahn, Mietwagen, Hotels und TMCs beigefügt und so abgefragt werden.

- ***Grüne Buchung:*** Bei der Auswahl einer Online-Buchungsmaschine (OBE) sollten solche bevorzugt werden, die bereits während der Buchungsabfrage den so genannten ökologischen Fußabdruck (siehe Grünes Reporting) jeder Reisealternative auch in Kombination unterschiedlicher Verkehrsträger aufzeigen. Dies kann bedeuten, dass sowohl bei Flügen als auch bei Bahn, Mietwagen und Hotels die ökologischsten Buchungsalternativen eindeutig gekennzeichnet werden, zum Beispiel durch ein Symbol oder die Angabe des CO_2-Verbrauchs bei den Verkehrsträgern. Aktuell besteht beispielsweise bei eTravel, Cytric und cliqBook die Möglichkeit, sich bei der Buchungsabfrage anzeigen zu lassen, wie viel CO_2-Emission der einzelne Flug erzeugt; weitere Angaben sind in Planung. Darüber hinaus könnte eine Funktion interessant sein, die bei jeder Buchung abfragt, ob die Reise wirklich notwendig ist und die eine Begründung fordert, weshalb eine Alternative zur Reise (wie beispielsweise eine Telefon- oder Webkonferenz) nicht in Frage kommt. Auf diese Weise wird der Mitarbeiter angehalten, noch stärker über Notwendigkeit und Nutzen einer Geschäftsreise nachzudenken.

- ***Grünes Fliegen:*** Bei der Auswahl der Airlines sollte geprüft werden, ob diese Nachhaltigkeitsprogramme in einen Nachhaltigkeitsindex aufgenommen sind. Des Weiteren können Maßnahmen der Airline in Bezug auf Recycling, Abfallvermeidung, Lärmminderung und die Nutzung regenerativer Energien berücksichtigt werden. Besonders wichtig zur Beurteilung einer Airline auf deren Umweltverträglichkeit hin ist zusätzlich der CO_2-Ausstoß, beispielsweise pro angebotenem Sitzkilometer. So können Airlines bei der Buchungssteuerung der Unternehmen bevorzugt oder auch gemieden werden. Zusätzlich interessant ist, ob die Airline detaillierte Emissionsdaten abhängig von Flugzeugtyp, Streckenführung etc. an die OBE weitergibt, damit der Nutzer so buchungsrelevante Informationen erhält.

- ***Grüne Bahnreisen:*** Auf dem deutschen Markt gibt es insbesondere für den Fernverkehr kaum Alternativen zur Deutschen Bahn. Daher stellt sich hier nicht die Frage, welches der am besten geeignete Leistungsträger ist, den es auszuwählen gilt, sondern es geht darum, umweltorientierte Optimierungspotenziale zu erkennen. Interessant für grünes Travel Management ist dabei die Teilnahme am Umwelt Plus-Programm der Deutschen Bahn, bei dem CO_2-Emissionen vermieden werden. Dabei wird zuerst die für Bahnreisen benötigte Strommenge eines Unternehmens prognostiziert, um anschließend für diese errechnete Menge regenerativen Strom einzukaufen. Dieser wird dann in das Bahnstromnetz eingespeist. Auf diese Weise werden Emissionen nicht nur kompensiert, sondern komplett vermieden. Für Unternehmen entstehen dabei zusätzliche Kosten in Höhe von rund einem Prozent des Fahrpreises.

- ***Grünes Fahren:*** Bei der Entscheidung für einen Mietwagenanbieter sollten zumindest diejenigen Anbieter bevorzugt werden, die Hybrid-, Erdgas- oder Flüssiggasfahrzeuge bereitstellen und bei der Fahrzeugbeschreibung Kraftstoffverbrauch und Emissionswerte nennen. So kann innerhalb einer Fahrzeugklasse jeweils das umweltfreundlichste Fahrzeug gewählt werden. Hierbei kommt es auch darauf an, inwiefern die Mietwagenanbieter diese Informationen transparent und entscheidungsorientiert in den Buchungssystemen darstellen können. Dieselben Kriterien sollten bei der Auswahl von Dienstwagen eine Rolle spielen: Es sollten bewusst Fahrzeuge mit niedrigen Emissions- und Verbrauchswerten gewählt werden, beispielsweise mit innovativen Antrieben wie EfficientDynamics (BMW), BlueEFFICIENCY, BlueTEC (Mercedes Benz) oder BlueMotion (VW).

- ***Grüne Übernachtungen:*** Die Umweltkonzepte von Hotels gehen mittlerweile über Aufkleber im Bad mit dem Hinweis, Handtuchwechsel nur dann vorzunehmen, wenn diese wirklich notwendig sind, und über Wassersparappelle beim Betätigen der Toilettenspülung hinaus. Ganz-

Nachhaltigkeit

heitliche Umweltkonzepte werden insbesondere im Bereich der Hotellerie sehr gut mithilfe von Zertifizierungen dargestellt. Zu den wichtigsten und aussagekräftigsten Zertifizierungen gehören ISO 14001 (weltweit) und EMAS (europäisch), die unter anderem Themen wie Energieeffizienz, Wasser, Abfall oder Emissionen abdecken. Ferner gibt es zahlreiche regionale Eco-Labels. Diese Zertifizierungen und Eco-Labels sollten wiederum in den genutzten Hotelreservierungssystemen aufzufinden sein und könnten zum Ausschluss nicht-zertifizierter Hotels bei Dienstreisen führen.

- ***Grünes Reporting:*** Um Nachhaltigkeit beurteilen zu können, sind klare Kennzahlen notwendig. Mittlerweile hat sich der so genannte ökologische Fußabdruck beziehungsweise der Carbon Footprint, also der Ausstoß von CO_2, der direkt oder indirekt durch die Reiseaktivitäten produziert wird, als zentrale Messgröße etabliert. Aufgabe des Travel Managements ist es, den Carbon Footprint jeder einzelnen Reise zu erfassen. So lassen sich sowohl die Entwicklung der Nachhaltigkeit anhand des Periodenvergleichs darstellen als auch Möglichkeiten ableiten, wie diese optimiert werden kann. Um benchmarkfähige Daten zu erhalten, sollten Unternehmen mit Travel Management Companies, Kreditkartenanbietern oder Online-Buchungssystemen zusammenarbeiten, die ein grünes Reporting anbieten. Auch das Kennzahlensystem des VDR nennt hier entsprechende Referenz- und Zielwerte.

- ***Grüne Travel Management Company:*** Ein Geschäftsreisebüro, das möglichst alle diese Aspekte für seine Kunden analysieren und anwenden kann, ist eine wichtige Voraussetzung, um grünes Travel Management zu realisieren. Den Nachweis darüber zu erbringen, ist Aufgabe der TMCs selbst und dürfte in Zukunft ein immer wichtigeres Kriterium bei deren Auswahl werden.

Die Beispiele zeigen, dass Travel Manager schon heute viele Möglichkeiten haben, nachhaltiges Travel Management zu realisieren. Wie dieses im Detail gestaltet und vor allem gelebt wird, ist vom jeweiligen Unternehmen abhängig und wird dadurch beeinflusst, in welchem Ausmaß das jeweilige Unternehmen grünes Denken und Handeln schon in anderen Bereichen anwendet. Insgesamt muss ein grünes Travel Management sicher mehr leisten, als nur die Umweltbelastung von Geschäftsreisen so gering wie möglich halten. Es muss auch die Wirtschaftlichkeit der Geschäftsreisen sowie eine ausreichende Mobilität im Sinne der Unternehmensziele sicherstellen. Die Bereitschaft, hierbei eine sinnvolle Balance zu halten, hängt auch davon ab, wie diese Balance schon in anderen Bereichen des Unternehmens praktiziert wird.

Im Travel Management ist ein Umdenken erforderlich. Nicht nur aufgrund der Notwendigkeit, dem fortschreitenden Klimawandel und der Umweltbelastung Rechnung zu tragen. Es geht auch darum, in einem Umfeld, das zunehmend auf Umweltaspekte achtet, als Gesamt-Unternehmen zukunftsfähig zu bleiben. So ändern sich die politischen und rechtlichen Rahmenbedingungen für Geschäftsreisen. Beispiele hierfür sind Emissionshandelsabkommen im Luftverkehr, Kfz-Steuern oder Umweltzonen in Städten. Darüber hinaus fordert auch die Öffentlichkeit nachhaltiges Handeln von Unternehmen. Eine konsequente Umsetzung von umweltbewusstem Handeln auch bei Reisen, die häufig einen nicht unerheblichen Teil an CO_2-Emissionen ausmachen, ist für eine langfristige Glaubwürdigkeit des Umweltengagements notwendig. Damit sollte auch die Geschäftsreisetätigkeit zu einem festen Bestandteil im Nachhaltigkeitsbericht von Unternehmen werden. Hinzu kommt ein wachsendes Umweltbewusstsein der Mitarbeiter. So kann grünes Travel Management Image und Attraktivität des Unternehmens auch bei seinen Mitarbeitern steigern. Denn grünes Travel Management als reines Lippenbekenntnis wird schnell entlarvt und macht das Unternehmen unglaubwürdig.

Zusammengefasst lässt sich sagen: Grünes Travel Management kann und muss verstärkt umgesetzt werden. Durch gezielte Nachfrage nach ökologischen Leistungen und Produkten können Unternehmen die weitere Entwicklung der Geschäftsreisebranche zu mehr Nachhaltigkeit hin forcieren. Auf Unternehmensebene kann es einen erheblichen Teil dazu beitragen, die Nachhaltigkeits- beziehungsweise CSR-Strategie wirksam und sichtbar zu unterstützen.



Anton Lill, *Vice President Sales & Account Management bei American Express Business Travel in Frankfurt und Mitglied im VDR Fachausschuss Nachhaltigkeit*



Lisa Piehler, *Studentin der FH Worms in „International Tourism & Travel Management“; sie wird ihre Abschlussarbeit (Masterthesis) zu dem Themenkomplex BTM und CSR schreiben*



Grün ausgezeichnet

Wer als Geschäftsreiseplaner mit Dienstleistern kooperieren möchte, die Wert auf Umweltschutz legen, dem dienen Zertifizierungen als wichtige Orientierungspunkte für die richtige Wahl des Anbieters. Zunehmend mehr Unternehmen nehmen selbst an Zertifizierungsverfahren teil, um so auch nach außen hin zu zeigen, dass sie aktives Umweltmanagement betreiben. Wer sich zu diesem Schritt entscheidet, hat klare Vorgaben dahingehend zu befolgen, wie genau dieses Umweltmanagement auszusehen hat. Strenge Kriterien müssen eingehalten werden; die Abgabe einer Umwelterklärung, regelmäßige Überprüfungen und eine Optimierung der Prozesse gehören genauso zum Procedere wie Glaubwürdigkeit und Transparenz.

Hier drei wichtige Zertifizierungen, die sich europa- oder sogar weltweit einen Namen gemacht haben:



Green Globe

- Die Green Globe Certification ist eine 1993 gegründete, in 187 Staaten anerkannte und in 50 Ländern tätige Zertifizierungseinrichtung für Nachhaltigkeit in Unternehmen
- Bisher wurden über 1.000 Unternehmen zertifiziert, über 2.000 Unternehmen nehmen am Green Globe-Programm teil
- 248 auf wissenschaftlicher Forschung basierende Kriterien gibt es insgesamt, mindestens 51 Prozent der Kriterien müssen erfüllt werden, um eine Auszeichnung zu erhalten; überprüft wird dies durch einen unabhängigen Auditor
- Die Kriterien umfassen soziale, ökologische und ökonomische Aspekte des Nachhaltigkeitsprinzips
- Das Zertifizierungs-System von Green Globe/EVVC ist ausschließlich Internet basiert
- Die Ergebnisse werden in einer Datenbank hinterlegt und sind somit jederzeit abrufbar
- Die Auditierung wird alle 2 Jahre erneut durchgeführt, sodass die Teilnehmer sich in der Zwischenzeit den bisher nicht erfüllten Kriterien widmen können
- Die teilnehmenden Häuser erhalten so durch das System nicht nur ein Zertifikat, sondern arbeiten permanent daran, Prozesse zum Thema Nachhaltigkeit zu optimieren

ISO 14001

- Ist eine internationale Umweltmanagementnorm, die über die EU hinausgehende Akzeptanz erfährt und als weltweit bedeutendste Vorgabe dafür gilt, wie Umweltmanagement in Unternehmen und anderen Organisationen aussehen, was es beinhalten und leisten sollte
- Ziel der Norm ist es, einen kontinuierlichen Verbesserungsprozess nach dem Schema Planen-Ausführen-Kontrollieren-Optimieren in Bezug auf die Umweltleistung einer Organisation zu erzielen
- **Planen:** Festlegung der Zielsetzungen und Prozesse, die dazu führen sollen, die geplante Umweltpolitik zu erreichen; **Ausführen**: Prozessumsetzung; **Kontrollieren:** Überwachen der Prozesse hinsichtlich der gestellten Anforderungen und Ziele; **Optimieren:** Anpassen der Prozesse, sofern erforderlich
- Bei ISO 14001 erfolgen die Zertifizierungen nach dem EAC-Code, dem Branchencode der European Accreditation of Certification
- Mehr als 4.000 Unternehmen in Deutschland sind mittlerweile nach der Norm ISO 14001 zertifiziert
- Die Anforderungen der ISO 14001 sind auch Kernbestandteil von EMAS
- Ein ISO-Zertifikat wird von privaten Zertifizierungsgesellschaften mit Akkreditierung bei der Trägergemeinschaft für Akkreditierung (TGA) ausgestellt; unter anderem zertifizieren in Deutschland das Bureau Veritas und der TÜV



EMAS

- Kurzbezeichnung für Eco-Management and Audit Scheme, auch EU Öko-Audit genannt
- Ist die höchste europäische, staatlich privilegierte Auszeichnung für systematisches Umweltmanagement
- Das System ist ein Gemeinschaftssystem für freiwilliges Umweltmanagement und die Umweltbetriebsprüfung für Unternehmen, die ihre Umweltleistung verbessern wollen
- EMAS wurde 1993 entwickelt und 1998 erstmals überarbeitet; die aktuelle Rechtsgrundlage ist die Verordnung (EG) Nr. 1221/2009, die am 11. Januar in Kraft getreten ist
- Im Gegensatz zum ISO-Zertifikat basiert EMAS auf einer gesetzlichen EG-Verordnung und wird nach deutschem Umweltauditgesetz von staatlich zugelassenen und beaufsichtigten Umweltgutachtern geprüft
- Bei EMAS erfolgt die Zertifizierung nach dem NACE-Code, dem Branchencode gemäß der EG-Verordnung Nr. 3037190, die statistische Systematik der Wirtschaftszweige in der Europäischen Gemeinschaft betreffend
- EMAS fordert die Erfüllung der an ein Umweltmanagementsystem gestellten Anforderungen gemäß ISO 14001, geht aber über diese Kriterien hinaus und verlangt von den Unternehmen zudem eine so genannte Umwelterklärung (mit genauer Stellungnahme zu Umweltleistung und Umweltzielen) sowie besondere Anstrengungen bezüglich der Einhaltung von Rechtsvorschriften, Umweltleistung, externer Kommunikation und Beziehungen, Einbeziehung der Arbeitnehmer
- Ein unabhängiger Umweltgutachter überprüft die Umwelterklärung, die einmal jährlich zu aktualisieren ist
- Verläuft die Überprüfung durch den Umweltgutachter positiv, werden Unternehmen und Organisationen, die EMAS-zertifiziert sind, in das nationale EMAS-Register eingetragen, dürfen das EMAS-Logo verwenden und ihre Umwelterklärung in das EMAS Environmental Statement Library-Verzeichnis aufnehmen lassen




1

BigBusiness

Der komplett neu entwickelte Audi A6 rollt mit moderat angefasster Optik und im Vergleich zum Vorgänger leicht veränderten Proportionen zu den Händlern – Komfort und Performance nahmen deutlich zu. Dank forciertem Einsatz verschiedener Leichtbau-Werkstoffe konnte das Gewicht trotz verbesserter Gesamteigenschaften gar gesenkt werden. Erster Test.



2

Ein neues Auto ist ja immer aufregend und zieht Blicke auf sich: Die der Interessenten freilich ebenso wie jene der Nachbarn. Beim Audi A6 müssen sie schon Kenner sein, um den Frischling zu identifizieren, denn die Ingolstädter setzten mit ihrer jüngsten Kreation ganz auf Evolution – warum sollte man von Gutem auch abkehren. Aber man kann es verbessern: Dezente Retuschen an den Abmessungen (- 1,2 mm Länge, + 1,9 mm Breite und - 0,4 mm Höhe) lassen den oberen Mittelklässler geringfügig stämmiger auftreten als früher; filigrane, zackig gezeichnete Scheinwerfer bilden den Auftakt einer unauffällig daherkommenden Limousine mit sanfter Linienführung. Dass die Gestalter den A6 äußerst behutsam weiterentwickelten, wird vor allem bei Betrachtung der Seitenansicht klar. Umso mehr baggern die markant-charakteristischen Schlussleuchten mit LED-Technik (je nach Ausstattung) und attraktivem Nachtdesign – hier findet sich außerdem ein Schuss A8 wieder, schließlich muss man sich ja zur Familie sowie Generation bekennen.

Der deutlich längere Randstand verändert die oberbayrische Erscheinung ebenso wie die Verbreiterung – vor allem aber wächst der Abstand zwischen Rückbank und Vordersitzlehnen, ein Vorteil, den sämtliche Hinterbänkler auf langen Routen zu spüren bekommen. Immerhin war auch das verflossene Modell nicht gerade ein Maßanzug, doch das Raumangebot hier fällt üppig aus. Egal, ob vorn oder hinten großgewachsene Personen einsteigen oder vielleicht sogar beide Reihen belegen – den A6 hier an die Grenzen zu bringen, ist anspruchsvoll. Dabei machen auch die Sessel eine gute Figur und glänzen mit sportiv-straffer Ausrichtung – ideal für weite Reisen. Vorn findet man eine breite Mittelkonsole, die den Eindruck üppiger Raumressourcen verstärkt. Dabei entsprechen die Oberflächen der neuen Bediener-Generation, welche mit den beiden Flaggschiffen A7 und A8 bekannt gemacht wurden. Insbesondere das neuartige Touchpad sticht hervor, mit dem man seine Eingaben auch handschriftlich tätigen kann.

Interessant auch, dass der riesenformatige Navigationsbildschirm (ab 2.000 Euro netto) gegen einen weiteren Aufpreis von netto 731 Euro sämtliche Straßendaten nicht nur schematisch, sondern ebenso als Fotografie – bezogen von Google Earth – zeigt. Naturgemäß platzierten die Verantwortlichen eine Menge Knöpfchen auf die wertig verarbeiteten Armaturen – gegen eine kurze Einführung dürfte so mancher Neukunde nichts einzuwenden haben, allerdings kann die Anleitung zumeist im Handschuhfach verweilen, da sich sämtliche Funktionalitäten intuitiv erschließen. Dieses ist übrigens nicht nur geräumig, sondern kann auch belüftet werden – hierzu muss der Käufer die Vierzonen-Klimaautomatik bestellen – gegen 546 Euro netto. Unempfindliche Dinge finden auch in zwei Schubladen unter den Sitzen Platz – für Getränke stehen selbstredend Cupholder zur Verfügung. Wer auch im Fond welche haben möchte, muss sie für 80 Euro extra bestellen.

Und wer den hier behandelten 3,0 TDI in der 204 PS starken Basisversion bestellt, darf wählen, ob er lieber eine oder zwei angetriebene Achsen mag. Der Fronttriebler (Testwagen) wechselt das Übersetzungsverhältnis ausschließlich stufenlos; demnach harmoniert das Multitronic genannte CVT-Getriebe ausgezeichnet mit der komfortablen Limousine – denn es gibt keine Schaltrucke. Auch die Problematik der Schaltzeiten entfällt, und so reagiert der V6 auf Kickdown-Betätigung mit spontanem Vortrieb, weil die Box unverzüglich auf eine kurze Übersetzung schwenkt. Etwas Gummiband-Effekt ist natürlich mit von der Partie: Bei Vollgas verharrt der Motor auf einer Drehzahlposition, während das Getriebe die Einstel-









1. Gelungener Auftritt am Tor zur Oberklasse

2. Von hinten kann man den neuen A6 bestens identifizieren – die Heckleuchten verraten ihn

3. Eleganter Businessliner mit gestreckter Silhouette

4. Sauber verarbeitete Materialien und ein aufgeräumtes Tastenlayout erfreuen das Auge

5. Der A6-Fond bietet dank Radstand-Verlängerung verschwenderischen Platz

6. Hier passt was rein – über 500 Liter schluckt der Gepäckraum

lung in Richtung lang verändert. In diesem Fall stört das akustisch wenig, hält sich der geschmeidige Commonrail doch unter 5.000 Touren auf. Das Triebwerk gehört wahrlich zu einer feinen Sorte und bleibt in punkto Geräuschentwicklung meist im Hintergrund. Kein Wunder – hohe Kurbelwellenumdrehungen nämlich sind obsolet.

Schon ab 1.250 Umdrehungen müssen die Zahnräder satte 400 Nm Drehmoment verarbeiten. Traktionsprobleme bleiben dennoch aus, selbst bei forciertem Einsatz. Der Selbstzünder lädt zu gelassener Fahrweise ein, beschleunigt nicht hektisch, aber mit Nachdruck. Die Power reicht völlig aus, das gilt für jede Disziplin: Ob zügig über die Landstraße oder schnelle Runden auf der Autobahn. Dabei pflegt der Businessklässler die leise Gangart und ermöglicht bei nahezu jedem Tempo Unterhaltungen in Zimmerlautstärke. Ebenfalls als Komfort spendend erweisen sich die serienmäßig verbauten Stahlfedern. Selbst über Querfugen fließt der Audi sämig; lange Wellen eliminiert er ohnehin gekonnt. Um den Technik-Anspruch zu untermauern, gibt es neuerdings auch Features wie Headup-Display oder Unfall-Früherkennung, um eine Kollision womöglich abzumildern. Mit Hilfe radarbasierter Vorauserkennung wird bei drohendem Crash eine entsprechende Notbremsung eingeleitet (2.319 Euro netto).

Frei Haus steht allerdings auch schon ein Teil des Systems (Pre Sense Basic) zur Verfügung und strafft vor dem Eintreten des potenziellen Unfalls Gurte oder schließt die Fenster. Zudem spendierten die Entwickler dem Audi eine elektromechanische Servolenkung mit semiaktiver Eingriffsmöglichkeit bei dynamischen Patzern. Um in der City Kraftstoff (und damit CO_2) zu sparen, ruht der Motor an der Ampel und springt beim Loslassen der Bremse prompt wieder an – das funktioniert sogar in Verbindung mit automatischem Getriebe. Das Energie durch Verzögern zurückgewonnen wird, gehört in dieser Klasse heute zu den Selbstverständlichkeiten. Ab 39.109 Euro netto wird der A6 3,0 TDI Multitronic geliefert und verlässt das Haus nicht ohne Klimaautomatik sowie Tempomat. Dass man über die volle Airbag-Ausrüstung, elektrische Fensterheber, Radio und elektronisches Stabilitätsprogramm kaum diskutieren muss, leuchtet ein. Unbedingt an Bord sollten Bluetooth-Freisprechanlage (411 Euro) wie Xenonscheinwerfer (991 Euro Netto).

Audi A6 3.0 TDI

Motor	*Sechszylinder-Diesel*
Hubraum in ccm	*2.967*
kW (PS) bei U/min	*150 (204) bei 3.700-4.500*
Nm bei U/min	*400 bei 1.250-3.500*
Abgasnorm	*EURO 5*
Antrieb / Getriebe	*stufenlose Automatik*
Höchstgeschw. km/h	*240*
Beschleunigung 0-100/h	*7,2*
EU-Verbrauch	*5,2 l auf 100 km*
EU-Reichweite	*1.250 km*
Testverbrauch	*6,5 l auf 100 km*
CO_2-Ausstoß	*137 g/km*
Tankinhalt	*65 Liter*
Zuladung	*505 kg*
Laderaumvolumen (VDA)	*530 Liter*
Kosten	
Steuer pro Jahr	*319 Euro*
Typklassen HP / VK / TK	*18 / 24 / 27*
Garantie	
Fahrzeug	*2 Jahre*
Lack	*3 Jahre*
Rost	*12 Jahre*
Sicherheit / Komfort	
Klimaautomatik	*Serie*
Radioanlage mit CD	*Serie*
Tempomat	*Serie*
Bordcomputer	*Serie*
Xenon Plus	*991 Euro*
Schlüsselloses Schließsystem	*546 Euro*
Pre Sense Basic	*Serie*
LED-Scheinwerfer	*2.310 Euro*
Elektr. verstellb. Vordersitze	*1.050 Euro*
Luftfederung	*1.638 Euro*
Headup-Display	*1.158 Euro*
Nachtsichtassistent	*1.680 Euro*
Kommunikation	
Telefonmodul	*411 Euro*
Bildschirm-Navigation	*ab 2.000 Euro*
Basispreis netto	
Audi A6 3.0 TDI	*38.109 Euro (alle Preise netto)*
Betriebskosten Schaltgetriebe	
20.000/30.000/50.000 km	*noch nicht kalkulierbar*
Betriebskosten Automatik	
20.000/30.000/50.000 km	*noch nicht kalkulierbar*
Fullservice Leasingrate Schaltgetriebe	
20.000/30.000/50.000 km	*noch nicht kalkulierbar*
Fullservice Leasingrate Automatik	
20.000/30.000/50.000 km	*noch nicht kalkulierbar*
Firmenfahrzeuganteil	*k. A.*
Dieselanteil	*k. A.*

Bewertung



- *niedrige Fahrgeräusche*
- *ausgewogenes Fahrwerk*
- *großzügige Raumverhältnisse in der zweiten Reihe*



- *viele praktische Details aufpreispflichtig*

Die ALD-Full-Service-Raten enthalten: Finanzrate, Wartung und Reparatur, Kfz-Steuer, Tankkarte und GEZ für eine Laufzeit von 36 Monaten

Der Peugeot 508 sorgt für frischen Wind in der Mittelklasse. Das 407-Nachfolgemodell ist in allen Dimensionen gewachsen und ein durchaus wohlfeiles Angebot im umkämpften Markt. Mit einigen für das Label neuen Features baggert der Franzose kräftig um neue Kundschaft. Flottenmanagement testete die Topvariante mit dem 2,2-Liter-Commonrail-Diesel.

Ganz große Nummer



1

2

GT steht für Gran Turismo, das ist vielen bekannt. Aber was heißt das? Es handelt sich um große, schwere Fahrzeuge mit starker Motorisierung und sportlicher Ausrichtung. Okay, der hier behandelte Peugeot ist nicht unbedingt sportlich, sondern eher im höchsten Maße nützlich. Dennoch verpassten die Marketing-Spezialisten dem stärksten 508-Vertreter den Beinamen "GT". Sie schienen der Meinung, dass diese Bezeichnung wohl ganz gut passt für einen solchen Express-Kombi, und da ist etwas Wahres dran. Mit 204 Pferdchen steht der attraktive 508 HDI205 gut im Futter und leistet – obwohl er zwei Zylinder weniger besitzt – so viel wie einst der verflossene 407 V6 HDI, den man allerdings kaum mit unter fünf Litern Diesel pro 100 km fahren konnte – hier funktioniert das mit einem disziplinierten Gasfuß schon. Aber der Reihe nach, denn die Nummer 508 ist nicht nur sparsamer geworden, sondern man hat an ganz wesentlichen Punkten gearbeitet, die sich in der Praxis gravierend auswirken – vor allem für nutzwertorientierte Kunden.

So kann der Neue ordentlich einpacken, denn das Kofferraumvolumen erhöhte sich um über 200 Liter auf deren 1.598. Das ist ein Machtwort – aber auch die Fahrgastzelle ist deutlich luftiger, denn die Mittelklasse legte um rund fünf Zentimeter in der Länge und sogar mehr als neun Zentimeter im Randstand zu, was eine andere Dimension für den Fond bedeutet. Wer sich selbst als groß, lang oder füllig bezeichnet – bitte unbedingt ausprobieren. Um mit den Knien an die vorderen Lehnen zu stoßen, muss man sich schon anstrengen. Ausladende Sessel mit viel Technik (beispielsweise einer Massagefunktion) sorgen für grinsende Mienen auch nach langer Fahrt. Eine ganze Armada von Tasten erhalten das Grinsen darüber hinaus – unter der Prämisse freilich, dass man Fan vollgepackter Armaturen-Landschaften ist. PSA, bekannt für eine ausgeprägte Vorliebe vieler Knöpfchen, macht es zumindest Bestandskunden leicht, da sich sämtliche Nachfolger-Fahrzeuge in puncto Bedienung meist evolutionär weiterentwickeln, so im Grunde auch hier.

Doch halt, beim Einsteigen in den 508 GT fällt prompt ein Unterschied auf: Zum Motorstart nämlich darf der Schlüssel getrost in der Hosentasche verbleiben, es wird stattdessen auf den Knopf gedrückt. Nur befindet sich dieser links vom Lenkrad – Porsche-Fahrer wissen jetzt bescheid, andere werden sich schnell daran gewöhnen. Nun gut, jetzt aber auf in den Straßenverkehr mit der ausladenden Fuhre. Der wohlbekannte Commonrail verrichtet seine Arbeit weitgehend unauffällig, wobei die kräftigste Ausbaustufe unter Last etwas kernigere Töne von sich gibt, die indes zur drahtigen Motorleistung passen. Nach einer kleinen Anfahrschwäche stürmt der Selbstzünder los und erreicht flugs die 100 km/h-Marke – das Werk spricht von 8,4 Sekunden. Ab 2.000 Touren stehen satte 450 Nm Drehmoment zur Verfügung, dennoch scheinen die standardmäßigen 18-Zöller keine Probleme damit zu haben, die Kraft auf den Asphalt zu bringen, denn Traktionsmängel sind dem Fronttriebler unter griffigen Voraussetzungen völlig fremd.

Das Felgenformat ist ein gutes Stichwort: Zwar sehen große Räder schick aus, schmälern den Fahrkomfort in der Regel jedoch drastisch. Doch die Peugeot-Techniker beherrschen diese zweiseitige Medaille offenbar; es gelang ihnen, die Dämpfung so auszurichten, dass der Kombi selbst hartnäckige Fugen geschmeidig nimmt, ohne an dynamischen Fähigkeiten einzubüßen. Demnach machen auch Ausflüge in kurvige Gefilde Spaß. Dank präziser elektrohydraulischer Servolenkung zirkelt der Mittelklässler willig durch Kehren, um durch typisches Untersteuern anzuzeigen, wann er genug hat. Die sanft eingreifende Stabilitätskontrolle tut ihr Übriges, um den Kombi im Zaum zu halten. Wer es ruhig angehen lässt,



1. Die sichtbaren Endrohre zeigen: Hier sind über 200 Pferde am Werk

2. Das serienmäßige Panoramadach sorgt für einen lichtdurchfluteten Innenraum

3. Cupholder und viel Platz – die Reise kann beginnen

4. Mit 1.598 Litern hat der Laderaum im Vergleich zum Vorgänger mächtig zugelegt

5. Das 508-Cockpit strotzt vor Schaltern, aber die Bedienung ist übersichtlich

6. Der 508 SW geht als eleganter Tourer durch





merkt plötzlich, dass er es mit einem ausgesprochen leisen Gleiter zu tun hat – jetzt kommt der GT-Begriff wieder ins Spiel. Einen feinen Tourer hat Peugeot hier auf die Räder gestellt, mit dem Reisen zum Erste-Klasse-Vergnügen avanciert. Das Topmodell wird ausschließlich mit Sechsgang-Wandlerautomatik ausgeliefert – sie verrichtet ordentliche Arbeit.

Ordentlich fällt auch die Qualitätsanmutung aus – hier ist dem Hersteller ein mächtiger Sprung nach vorn geglückt. So macht das Interieur einen außergewöhnlich soliden Eindruck; sowohl Material als auch die Art und Weise dessen Verarbeitung muss den Vergleich mit hiesigem Premium-Stoff keineswegs scheuen. Und sonst? Zahlreiche Ablagen plus Cupholder vorn und hinten gestalten den Autofahrer-Alltag mit dem Peugeot einfacher. Hinzu kommen übersichtliche Instrumente – wenn auch für heimische Nutzer ungünstig skaliert – mit großem Infofeld in der Mitte für die üblichen Daten des Bordcomputers inklusive Routenführung. Wem das zu profan ist, richte seinen Blick gen Windschutzscheibe, denn die wichtigsten Daten liefert schließlich auch das Headup-Display (Serie beim GT). Bekanntermaßen sind Importeure im Gegensatz zu deutschen Herstellern Meister der Ausstattungspakete, was beim GT zur reichhaltigen Kost führt. Sonderausstattungen sind demnach fast kein Thema.

Den Grundpreis beziffert Peugeot mit 32.857 Euro netto und führt damit eine schlagkräftig-günstige Offerte im Programm. Serienmäßig bietet der GT Antiblockiersystem, Front-, Kopf- und Seitenairbags, elektrisch verstell- wie beheizbare Außenspiegel, Bluetooth-Freisprechanlage, Bordcomputer, elektrische Fensterheber rundherum, automatisches Fernlicht, Klimaautomatik, Navigationssystem, Panorama-Glasdach, Parksensor, schlüsselloses Schließsystem, Sitzheizung, elektronische Stabilitätskontrolle, Tempomat und Bi-Xenonscheinwerfer samt Kurvenlicht-Funktion. Langstrecken-Nutzer sollten über das 1.302 Euro (netto) teure Vollleder-Paket nachdenken, welches nicht nur die Stühle mit Rindshaut versorgt, sondern gleich die ganze Mittelkonsole samt Türbelägen. Außerdem gibt es elektrisch verstellbare Sitze mit Memory dazu – viel voller geht es nun wirklich nicht. Ach ja, ein kleines optisches Merkmal – gar nicht uninteressant – gibt es ausschließlich für den GT: Zwei potent wirkende Endrohr-Blenden. So hat auch der Nachbar etwas davon.



Peugeot 508 SW GT HDI FAP 205

Motor	Vierzylinder-Diesel
Hubraum in ccm	2.179
kW (PS) bei U/min	150 (204) bei 3.500
Nm bei U/min	450 bei 2.000
Abgasnorm	EURO 5
Antrieb / Getriebe	6-Gang-Wandlerautomatik
Höchstgeschw. km/h	232
Beschleunigung 0-100/h	8,4
EU-Verbrauch	5,9 l auf 100 km
EU-Reichweite	1.220 km
Testverbrauch	7,5 l auf 100 km
CO_2-Ausstoß	154 g/km
Tankinhalt	72 Liter
Zuladung	500 kg
Laderaumvolumen (VDA)	560-1.598 Liter
Kosten	
Steuer pro Jahr	277 Euro
Typklassen HP / VK / TK	20 / 26 / 24
Garantie	
Fahrzeug	2 Jahre
Lack	Jahre
Rost	Jahre
Sicherheit / Komfort	
Klimaautomatik	Serie
Radioanlage mit CD	Serie
Tempomat	Serie
Bordcomputer	Serie
Bi-Xenon-Scheinwerfer	Serie
Schlüsselloses Schließsystem	Serie
Panorama-Glasdach	Serie
Parksensor	Serie
Regensensor	Serie
Elektr. verstellb. Vordersitze	Serie
Headup-Display	Serie
Sitzheizung	Serie
Kommunikation	
Telefonmodul (nur in Verbindung mit MMI Plus)	Serie
Bildschirm-Navigation	Serie
Basispreis netto	
Peugeot 508 SW GT HDI FAP 205	32.857 Euro (alle Preise netto)
Betriebskosten Schaltgetriebe	
20.000/30.000/50.000 km	nicht kalkulierbar
Betriebskosten Automatik	
20.000/30.000/50.000 km	nicht kalkulierbar
Fullservice Leasingrate Schaltgetriebe	
20.000/30.000/50.000 km	nicht kalkulierbar
Fullservice Leasingrate Automatik	
20.000/30.000/50.000 km	nicht kalkulierbar
Firmenfahrzeuganteil	k. A.
Dieselanteil	81 %

Bewertung



- zeitloses Design
- üppige Serienausstattung
- sattes Raumangebot



- Start-Stopp-System nicht in Verbindung mit Automatik lieferbar

Die ALD-Full-Service-Raten enthalten: Finanzrate, Wartung und Reparatur, Kfz-Steuer, Tankkarte und GEZ für eine Laufzeit von 36 Monaten

Mit den Modellbezeichnungen ist das heute so eine Sache: Beim 525d beispielsweise vermutet man gemäß Schriftzug 2,5 Liter Hubraum – aber weit gefehlt. Es sind füllige drei Liter, welche mit Kraftstoff gefüllt werden wollen, die Leistungsreduktion gegenüber dem kräftigeren 530d erfolgt lediglich per Komponententuning. Gut für den Neidfaktor, denn der Nachbar muss ja schließlich nicht immer alles Wissen. Erkennungsmerkmale gibt es ebenfalls keine – von 520d bis 530d trägt man Doppelrohr, und zwar runde Endstücke im Zweierpack auf der linken Seite. Erst das Selbstzünder-Topmodell 535d tanzt mit jeweils einem Rohr pro Seite aus der Reihe. Doch zurück zum Thema: Mit satten 450 Nm Drehmoment baggert der Fünfzwofünf und tröstet mithin über die Trauer hinweg, die die silbernen Ziffern am Heckdeckel mit sich bringen. Von wegen Mittelmaß, dieses Vorurteil fegt der Reihensechser nach den ersten Metern Praxiserfahrung förmlich weg.
Der Testwagen rollt mit dem Achtstufen-Wandlerautomaten an – so passt es besser zum kommoden Tourer. Die letzte Fahrstufe ist so lang ausgelegt, dass man bei Richtgeschwindigkeit mit unter 2.000 Touren dahinplätschert, was nicht nur dem Spritkonsum, sondern auch der Geräuschkulisse entgegenkommt. Aber der Reihe nach. Erstmal platznehmen in der noblen Business-Klasse, die basismäßig schon so gutes Mobiliar bietet, dass lange Strecken tatsächlich zum Lustfaktor avancieren. Aber jetzt rasch zur Maschinenkunde: Nach kurzem Knopfdruck springt der Sechszylinder an und verfällt in einen ruhigen Lauf; klar, man hört den Diesel natürlich heraus – bei akribischem Hinhorchen ohne Lüftung und Lautsprecherklängen. Von kernig indes kann selbst während der Warmlaufphase keine Rede sein. Fahrstufe D eingelegt und losgerollt. Ein Handbremshebel entfällt inzwischen, da sich im Zeitalter der Tipptasten die elektrische Parkbremse breitgemacht hat.

In Verbindung mit automatischem Getriebe beinhaltet diese zusätzlich eine Hold-Funktion, mit deren Hilfe man den Hecktriebler an kurzen Ampelphasen gegen Kriechneigung schützen kann, ohne den Fuß permanent auf der Bremse


4

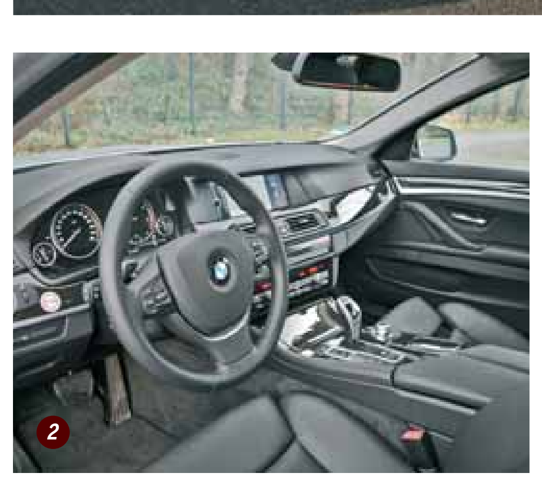

5

Mitteschön

Wenn der Dienstwagen sechs Zylinder haben, das Budget aber dennoch nicht über Gebühr beanspruchen soll, ist die feine Mitte gefragt. Bei BMW heißt die im Falle der oberen Mittelklasse 525d, bietet noch immer stattliche 204 Pferdchen und damit durchaus Fahrfreude.




1


2


3





1. Doppelrohr kommt immer gut an, so tragen es inzwischen auch die Basismodelle

2. Fein verarbeitetes Interieur mit fahrerorientierter Konsole

3. Ist die Ladefläche eben, passen über 1.600 Liter in das Abteil

4. Der zweigeteilte Heckdeckel ist legendär bei BMW

5. Der neue Fünfer gefällt durch schlichte Eleganz

6. Fünfer-Seite ist Schokoladenseite – die frische Businessklasse aus München baggert mit schnörkelloser Design-Kunst

7. Viel Platz im Fond gibt es selbst für großgewachsene Fahrgäste

abzustellen. Doch jetzt wird gefahren, nach Erreichen der Hauptstraße sinkt das rechte Pedal tiefer gen Bodenblech und erzeugt nachdrückliche Beschleunigung. Schnell wird klar, dass der Einstiegs-Sechszylinder keinesfalls als Behelfslösung angesehen werden muss. Drehfreudig witscht die Nadel des Tourenzählers über die Skala, eine Disziplin, die BMW-Dieseltriebwerke schon lange beherrschen. Ohne störende mechanische Vibrationen stößt die Kurbelwelle an ihre Rotationsgrenze und entlässt dabei ein drahtiges Timbre in Richtung Fahrgastzelle. Jawohl, auch sparsame Selbstzünder müssen in punkto Akustik keine Schreckgespenster sein – und das Performance-Verbrauch-Verhältnis fällt eindrucksvoll aus.

Und sonst? Zu einem feinen Motor gehört freilich ebenso ein leistungsfähiges Fahrwerk. Zusammen mit diesem und der präzisen Servolenkung – inzwischen auch im Segment der oberen Mittelklasse elektromechanisch – mausert sich der schwere Kombi zum flinken Kurvenjäger, ohne seine Passagiere bei alltäglichen Fahrten mit besonderer Härte zu bestrafen. Optional (1.092 Euro netto) lässt sich die Dämpferhärte per Menü verstellen, und wer besonders dynamisch auf den Fernstraßen des Landes unterwegs ist, bekommt gegen 1.470 Euro netto gar mitlenkende Hinterräder. Obendrein präsentiert sich der Bayer als flexibler Kerl mit ordentlich Stauraum (1.670 Liter bei umgeklappter Rücksitzlehne) und fast 600 kg Zuladung – ganz schön ansehnlich. Und falls der 525d-Eigner mal auf die Idee kommt, diese auch zu nutzen, hat das keine unangenehmen ästhetischen Folgen, denn jeder Touring-Fünfer verfügt ab Werk über Niveauregulierung an der Hinterachse.
Und selbstredend über ein ausgezeichnet verarbeitetes Interieur; die Münchener haben zudem ein gutes Händchen für ergonomische Feinheiten – so trafen sie exakt den richtigen Grat zwischen einer knöpfchenarmen Instrumentenlandschaft einerseits und einem Menüsystem andererseits, das inzwischen intuitiv und schnell beherrschbar ist – iDrive ist heute mehr Segen denn Fluch. Endlich auferstanden aus dem Reich der historischen Nützlichkeiten: Die zum Fahrer geneigte Konsole, jedoch in einer Weise, dass auch die Hände des rechts platzierten Insassen locker an das Tastenfeld für die Innenraum-Klimatisierung heranreichen. Klare Linien dominieren bei den Rundskalen für Drehzahl- und Geschwindigkeitsmesser – elektronische Spielereien halten sich hier in Grenzen, denn sämtliche Anzeigefunktionen, die über den klassischen Fundus hinausgehen, werden auf den Multifunktionsmonitor oder das optionale Head-Up Display (1.168 Euro netto) übertragen.
Wer möchte, kann den oberen Mittelklässler zum richtigen High-Tech-Cruiser ausbauen mit Nachtsichtgerät zur Fußgängererkennung (1.680 Euro netto), Parkassistenten, der den Lademeister völlig selbsttätig in die Lücke manövriert (462 Euro netto), Verkehrszeichen-Erkennung (268 Euro netto) oder Surround View (588 Euro netto) mit einer Vielzahl an Kameraperspektiven und den entsprechenden Bildern, die auf den Allzweck-Monitor geschickt werden. Genauso wie übrigens die Farbkarte des Navigationssystems, für das der Kunde mindestens 1.546 Euro netto hinblättern muss. Dafür bietet der 39.957 Euro (netto) kostende 525d Touring die wichtigsten Dinge bereits ab Werk, zu denen zweifellos die volle Airbag-Ausrüstung gehört, Klimaautomatik, Radio und ein Tempomat, damit das Fahrzeug auf der großen Reise keinen Verdruss bereitet. Ach ja, in den Genuss der Automatikversion kommt man gegen einen Extrabetrag von 1.848 Euro netto, aber sie ist jeden Cent wert, ganz ehrlich.

BMW 525d Touring

Motor	Sechszylinder-Diesel
Hubraum in ccm	2.993
kW (PS) bei U/min	150 (204) bei 4.000
Nm bei U/min	450 bei 1.750-2.500
Abgasnorm	EURO 5
Antrieb / Getriebe	8-Gang-Wandlerautomatik
Höchstgeschw. km/h	230
Beschleunigung 0-100/h	7,3
EU-Verbrauch	6,2 l auf 100 km
EU-Reichweite	1.129 km
Testverbrauch	7,1 l auf 100 km
CO_2-Ausstoß	162 g/km
Tankinhalt	70 Liter
Zuladung	575 kg
Laderaumvolumen	560-1.670 Liter
Kosten	
Steuer pro Jahr	369 Euro
Typklassen HP / VK / TK	19 / 25 / 28
Garantie	
Fahrzeug	2 Jahre
Lack	3 Jahre
Rost	12 Jahre
Sicherheit / Komfort	
Kopfairbag vorn/hinten	Serie
Regensensor	Serie
Klimaautomatik	Serie
Tempomat	Serie
Bordcomputer	Serie
Einpark-Automatik	462 Euro
Parksensoren inkl. Rückfahrkamera	1.033 Euro
Xenon Plus inkl. Kurvenlicht	1.008 Euro
Lederpolster	ab 1.689 Euro
Elektr. Kofferraumklappe	470 Euro
Elektr. verstellb. Vordersitze	ab 924 Euro
Schlüsselloses Schließsystem	663 Euro
Sitzbelüftung vorn	680 Euro
Kommunikation	
Telefonmodul	630 Euro
Bildschirm-Navigation	ab 1.546 Euro
Basispreis netto	
BMW 525d Touring Automatic	41.806 Euro (alle Preise netto)
Betriebskosten Schaltgetriebe	
20.000/30.000/50.000 km	811,79/952,95/1.201,64
Betriebskosten Automatik	
20.000/30.000/50.000 km	804,19/946,18/1.195,36
Fullservice Leasingrate Schaltgetriebe	
20.000/30.000/50.000 km	663,74/730,87/831,51
Fullservice Leasingrate Automatik	
20.000/30.000/50.000 km	658,39/727,63/831,11
Firmenfahrzeuganteil	k. A.
Dieselanteil	83 %

Bewertung



- hoher Fahrkomfort
- günstiger Verbrauch für die Performance
- gute Flexibilität



- üppiger Preis

Die ALD-Full-Service-Raten enthalten: Finanzrate, Wartung und Reparatur, Kfz-Steuer, Tankkarte und GEZ für eine Laufzeit von 36 Monaten

Multi-Talent-Show





An den neu gestalteten Schlussleuchten erkennt man den aktuellen Jahrgang



Kommode und variable Sitze sorgen für viel Reisekomfort und Praxistauglichkeit

Die Mercedes R-Klasse ist so etwas wie die Quadratur des Kreises: Ein Lifestyle-Beau mit praktischen Eigenschaften, einer Menge Fahrkomfort und, je nach Triebwerk, sogar sparsamen Tugenden. Auf den Einsteiger-Diesel R 300 CDI mit Heck- statt Allradantrieb trifft sogar exakt das zu. Ein Fahrbericht.

Zugegeben, wir europäischen Automobil-Liebhaber haben nicht besonders viel übrig für Generalisten. Entweder bevorzugen wir Sportwagen für die forcierte Gangart, einen Van für Familienausflüge oder große Limousinen, um Reisen so entspannt wie nur eben möglich zurücklegen zu können. Die R-Klasse kann bis hin zum Allradantrieb sogar alles auf einmal. Stimmt das wirklich? Kraxelkünste entfallen beim hier besprochenen Testwagen jedenfalls, weil sich die Basis namens R 300 CDI BlueEfficiency mit reinem Heckantrieb anschleicht. Leise und kultiviert läuft der Commonrail demnach, der mit drei Litern Hubraum für bullige Zugkraft sorgt und elektronisch bei 190 Pferdchen begrenzt ist. Und Sparsamkeit hat er sich auf die Fahnen geschrieben, das ist viel wichtiger als fiktive Waldwege zu beschreiten, für die hierzulande ohnehin meist die Einfahrerlaubnis fehlt.

Mit 4,92 Längenmetern bereits in der Kurzversion stellt der R ein imposantes Auto dar – dass Platzmangel im Innenraum nicht wirklich zu den Minuspunkten gehört, leuchtet ein. Nein, das Gegenteil ist der Fall, es geht geradezu verschwenderisch zu in der R-Klasse. Den Fond-Gästen spendiert man exklusiv anmutende Einzelsitze – im O-Ton “Executive Chairs” genannt, die mit ihrer üppigen und gleichermaßen geschmeidigen Polsterung Freude auf langen Fahrten bereiten; nach dem gleichen Muster gestalten sich die Sessel der ersten Reihe. Dazu gesellt sich feine Innenarchitektur mit edlen Materialien, die dem Anspruch der Nobelmarke und Oberklasse-Maßstäben obendrein gerecht werden. Eignet sich der große Gleiter auch für niedere Transport-Aufgaben? Zumindest ist das mächtige Mobiliar umklappbar.

Übrig bleibt eine recht zerklüftete Landschaft – also bitte ein anderes Fahrzeug für die Baumarkt-Plünderung einsetzen. Gepäck schluckt der Alleskönner jedoch in rauen Mengen, außerdem sind 655 kg Zuladung ein deutliches Wort. Das maximale Ladevolumen kann sich mit 1.950 Litern wahrlich sehen lassen. Die luxuriöse Botschaft des großen, praktischen Mercedes übrigens schwingt freilich auch im Grundpreis mit: Ab 43.300 Euro netto ist der Basis-Diesel zu haben, dann aber wenigstens schon mit ordentlicher Ausstattung, die neben den Selbstverständlichkeiten wie der vollen Sicherheitsausrüstung und Klimaautomatik auch eine Radioanlage samt CD-Wechsler sowie Sitze mit teilelektrischer Verstellung umfasst. Unbedingt bestellt werden sollten Navigationssystem (ab 1.660 Euro netto) und Xenonlicht (1.420 Euro netto), so viel Oberklasse muss sein.



Viele Tasten lassen das Cockpit zur Kommandozentrale avancieren



Länge läuft, auch der kurze R ist alles andere als kompakt

Mercedes R 300 CDI BE	
Motor / Hubraum in ccm:	Sechszyl.-Diesel / 2.987
kW/PS bei U/min:	140/190 bei 3.800
Drehmoment bei U/min:	440 Nm bei 1.400-2.800
Getriebe:	7-Gang-Automatik
Schadstoffklasse / CO_2-Ausstoß:	Euro 5 / 199 g/km
0-100 in sek / V-max. in km/h:	9,5 / 215
EU-Verbrauch / Reichweite km:	7,6 L / 1.053 (80 l)
Zuladung kg/ Ladevolumen L:	655 / 550-1.950
Typklasse HP / VK / TK:	22 / 28 / 27
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	–
Dieselanteil:	–
Basispreis (netto):	**43.300 Euro**
Betriebskosten pro Monat / km**:	1.203,17 / 0,48Euro

*o. Autovermieter u. o. Tageszulassungen **bei 30.000 km p.a., 36 Monate

Design im Focus



Der neue Ford Focus ist letztlich auch für den europäischen Geschmack ein schicker Kompaktklässler geworden, obwohl er 120 Nationen gefallen muss. Mit einem Gleichteile-Anteil von 80 Prozent möchten die Entwickler bei möglichst geringen Kosten möglichst viele Geschmäcker treffen. Ob das gelingt?

Die neue Innenraum-Generation des Ford Focus kommt gut an (re.)



Wenn in Deutschland ein neuer Kompakter an den Start geht, ist die Spannung immer recht groß. Schließlich handelt es sich um ein volumenträchtiges Segment – und folglich wecken Neulinge in dieser Kategorie das Interesse besonders vieler Menschen. So langsam gewöhnt man sich an die Außenhaut des neuen Focus, der recht dynamisch anrollt, nur von hinten eine gewisse Beliebigkeit ausstrahlt – vielleicht ein Zugeständnis an die zahlreichen potenziellen US-Käufer? Nach der ersten Proberunde jedenfalls ist es mit der Beliebigkeit vorbei, dann machen sich handfeste Vorteile breit: So setzt sich der Frontriebler für seine Klasse recht leise in Bewegung, man fühlt sich regelrecht abgeschottet von der Außenwelt. Der kultivierte Commonrail meldet sich erst jenseits der 3.500 Touren lautstark zu Wort, und dann ist das Drehzahlende bekanntermaßen fast schon erreicht.

Überhaupt – wann dreht man einen Diesel schon bis in diese Sphären? Schließlich setzt der für erste Ausfahrten eingesetzte 163 PS-Vertreter bereits ab 2.000 Umdrehungen satte 340 Nm Drehmoment frei, was eine äußerst schaltfaule Fortbewegung ermöglicht. Das Interieur entspricht der neuen Generation, die mit dem C-Max debütierte – neues Tastenlayout und teilweise glänzend lackierte Flächen sorgen für Freude oder eben auch nicht, je nach Gusto. Zumindest lassen sich die Funktionalitäten mit dem neuen Bediensystem recht schnell entdecken; darüber hinaus machen die Materialien des Fahrgastraumes einen wertigen Eindruck, damit wird jener Trend fortgesetzt, der schon mit dem Focus-Vorgänger begann. Ab exakt 15.000 Euro netto ist der neue untere Mittelklässler aus Köln zu haben – im Falle der dann relevanten Ambiente-Ausführung ist die Klimaanlage mit 966 Euro extra zu bezahlen.

Ford Focus 2.0 TDCI

Motor / Hubraum in ccm:	Vierzyl.-Diesel/ 1.997
kW/PS bei U/min:	120 / 163 bei 3.750
Drehmoment bei U/min:	340 Nm bei 2.000-3.250
Getriebe:	6-Gang-Doppelkupplung
Schadstoffklasse / CO_2-Ausstoß:	Euro 5 / 129 g/km
0-100 in sek / V-max. in km/h:	8,4 / 218
EU-Verbrauch / Reichweite:	5,0 L / 1.200 km
Zuladung kg / Ladevolumen L:	629 / 277-1.148
Typklasse HP/VK/TK:	17 / 20 / 23
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	40 %
Dieselanteil:	80 %
Basispreis (netto):	**23.353 Euro**
Betriebskosten pro Monat / km**:	595,04 / 0,24 Euro

*o. Autovermieter u. o. Tageszulassungen **bei 30.000 km p.a., 36 Monate

Golf-Bag

Der landläufig als Rucksack-Golf bekannte Volkswagen Jetta wird eigenständiger als bisher und ist nicht mehr wirklich an den Golf gekoppelt. Zudem wird das Modell höherwertig und flirtet so mit Mittelklasse-Fans, denen der Passat eigentlich eine Spur zu viel ist. Fahrbericht.





Der Jetta, also der Stufenheck-Golf, hat hier in Deutschland vermutlich eine lebendigere Geschichte als er selbst ist: Mal hieß er Vento oder Bora, dann wieder Jetta. Klar, kleine Limousinen findet man hierzulande nicht wirklich attraktiv. Das könnte sich bald vielleicht wieder ändern, wenn es nach den Marketing-Spezialisten geht, nicht umsonst ist künftig auch mit einem Audi A3-Stufenheck zu rechnen. Wie dem auch sei, der neue VW Jetta stellt ein schickes Stückchen Automobil dar, mit aktuellem Markengesicht und durchaus athletischen Elementen. Das Grundgerüst basiert auf der Golf VI-Plattform und noch nicht auf dem künftigen modularen Quer-Baukasten; die Optik des Interieurs entspricht dem neuesten Volkswagen-Stand und baggert mit seiner Schlichtheit und der feinen Verarbeitungsqualität.

Erste Runden mit der Diesel-Riege bescheinigen den Commonrail-Kandidaten exakt den erwarteten Eindruck: Sie laufen genau so kultiviert wie in den bisher bekannten Modellen; das gilt auch für die Fahrleistungen und das Getriebe – der 105 PS-Vertreter mit 1,6 Litern Hubraum reicht für die allermeisten Anforderungen völlig, während die 140 PS-Stufe mit 400 Kubikzentimetern mehr eine spürbare Nummer giftiger von dannen zieht. Ein richtiger Aha-Effekt bewirkt der Blick in den Fond, wo geradezu fürstliche Platzverhältnisse vorherrschen. Wer also häufig zu dritt oder viert reist, sollte sich vielleicht doch überlegen, ob der Jetta zumindest in Frage kommen könnte, denn dann macht sich der 7,3 Zentimeter üppigere Radstand positiv bemerkbar. Außerdem ist das 510 Liter große Kofferraumvolumen keineswegs von schlechten Eltern. Ab 19.390 Euro netto kosten die Selbstzünder-Ausgaben – dann in der Trendline-Version mit den kompletten Sicherheitsfeatures sowie Klimaanlage.

Der neue Jetta offenbart typische VW-Architektur (li.)

Volkswagen Jetta 1.6 TDI

Motor / Hubraum in ccm:	Vierzyl.-Diesel/ 1.598
kW/PS bei U/min:	77 / 105 bei 4.400
Drehmoment bei U/min:	250 Nm bei 1.500-2.500
Getriebe:	7-Gang-Doppelkupplung
Schadstoffklasse / CO_2-Ausstoß:	Euro 5 / 123 g/km
0-100 in sek / V-max. in km/h:	11,7 / 190
EU-Verbrauch / Reichweite:	4,7 L / 1.170 km
Zuladung kg / Ladevolumen L:	593 / 510
Typklasse HP/VK/TK:	18 / 18 / 21
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	–
Dieselanteil:	–
Basispreis (netto):	**21.218 Euro**
Betriebskosten pro Monat / km**:	589,86 / 0,23 Euro

*o. Autovermieter u. o. Tageszulassungen **bei 30.000 km p.a., 36 Monate

Frischer Wind aus Richtung Mercedes: Die volumenstarke C-Klasse geht mit modifiziertem Design und erneuerter Technik an den Start. Optimierte Motoren helfen dabei, bis zu 31 Prozent Kraftstoff zu sparen, es gibt eine Fülle von Assistenzsystemen und freilich ein Start-Stopp-System, das ab sofort – und hier steckt ein bisschen Revolution – in Verbindung mit der Wandlerautomatik funktioniert. Ein Fahrbericht.



Gesichts- & Geschichtspflege

Sprit ist ein kostbares und teures Gut, daher ist entscheidend (und das gilt für Fuhrparkbetreiber umso mehr), dass der Liter so gut als möglich genutzt wird. In der Mittelklasse gelingt das inzwischen hervorragend – beispielsweise mit dem Mercedes C 220 CDI. Hier sorgen stämmige 400 Nm und 170 PS für kräftigen Durchzug – selbst mit der angepassten Gesamtauslegung für gedämpften Durst klappt das wunderbar, wie erste praktische Runden gezeigt haben. Der gemittelte 100-Kilometer-Wert fällt mit 4,4 l nun deutlicher unter die Fünfliter-Marke als bisher, das ist ein gewaltiges Wort. Dabei ist die nach wie vor kommod ausgelegte C-Klasse alles andere als Magerkost. Der aktuelle Jahrgang glänzt außerdem mit neuen Assistenzsystemen, die man bisher allein aus höheren Sphären kannte. Da gehört die bis zum Stillstand herunterbremsende Distronic Plus sicher zu den angenehmen Features, vor allem im stockenden Berufsverkehr.

Vom Grundcharakter hat sich der Mittelklässler aus Schwaben nicht verändert – er ist ganz Komfort-Oase mit der markentypisch präzisen Servolenkung. Die Dämpfer-Ausrichtung entspricht eher sanften als drahtigen Kriterien, so soll es sein. Ordentlich Platz verdirbt auch fülligeren Insassen die Freude an langen Fahrten kaum; Pre-Safe wacht jetzt außerdem über die Passagiere, es gibt den aus der E-Klasse bekannten Müdigkeitssensor, ein Warnsystem für missachtete Fahrzeuge im toten Winkel sowie einen aktiven Spurhalte-Assistenten. Auch auf Internet-Zugang müssen C-Klasse-Kunden künftig nicht mehr verzichten. Für den C 220 CDI werden 30.975 Euro netto aufgerufen – darin sind neben der vollen Sicherheitsrüstung auch Freisprech-Einrichtung, Klimaautomatik, Radio mit CD-Player und ein teilelektrisch verstellbarer Sitz enthalten.



Kein klappbarer Bildschirm mehr für die C-Klasse – die neue Lösung wirkt wertiger

Mercedes C 220 CDI BE	
Motor / Hubraum in ccm:	*Vierzyl.-Diesel/ 2.143*
kW/PS bei U/min:	*125 / 170 bei 3.000-4.200*
Drehmoment bei U/min:	*400 Nm bei 1.400-2.800*
Getriebe:	*7-Gang-Wandlerautomatik*
Schadstoffklasse / CO_2-Ausstoß:	*Euro 5 / 125 g/km*
0-100 in sek / V-max. in km/h:	*8,1 / 231*
EU-Verbrauch / Reichweite:	*4,8 L / 1.229 km*
Zuladung kg / Ladevolumen L:	*515 / 475*
Typklasse HP/VK/TK:	*17 / 22 / 25*
Firmenfahrzeuganteil gesamt:*	*60 %*
Dieselanteil:	*50 %*
Basispreis (netto):	***33.075 Euro***
*Betriebskosten pro Monat / km**:*	*835,59 / 0,33 Euro*

**o. Autovermieter u. o. Tageszulassungen **bei 30.000 km p.a., 36 Monate*

Auf die leichte Schulter

Nach runden sieben Jahren ist es so weit: Der knuffige Nissan Micra wird ausgetauscht. Und obwohl das Kleinwagensegment in der Tendenz nicht ganz so technikrelevant ist, punktet der Japaner mit Downsizing und Leichtbau. Ein Fahrbericht.

Unter tausend Kilogramm Leergewicht? Anno 2011 so gut wie unmöglich, selbst sicherheits- und komfortverwöhnte Kleinwagen wuchten mit Airbags und Schutzstreben, aber auch immer mehr Elektromotoren für Servofunktionen nicht selten bis zu 1,3 Tonnen auf die Waage. Das muss nicht sein, der neue Micra macht es vor: Nur 940 kg wiegt das Basismodell. Dessen 1,2-Liter kommt nun mit drei statt vier Zylindern aus, läuft aber keineswegs unkultivierter. Der Vortrieb geht für einen Stadtwagen völlig in Ordnung – sicher, besondere Fahrleistungen darf man nicht erwarten. Dafür liegt der Schalthebel satt in der Hand und lässt sich leichtgängig bewegen. Gewachsene Abmessungen sowie der größere Radstand sorgen dafür, dass auch mal längere Strecken ohne Verdruss abgespult werden können, sogar auf der Rückbank.

Dennoch kratzt der Fronttriebler noch lange nicht an der Viermeter-Grenze – er misst kompakte 3,78 m, was ihn ideal für die City macht. Ordentliche Stühle wahren ein Mindestmaß an Komfort; freilich verfügt auch der jüngste Nissan-Spross über zahlreiche Features, die selbst in mancher oberen Mittelklasse fehlen – dazu gehören beispielsweise Freisprechanlage oder schlüsselloses Schließsystem. Außerdem gibt es neuerdings auch ein integrales Bildschirm-Navigationssystem, das dem Kleinwagen gut zu Gesicht steht. Ach ja, derzeit liefert das Basismodell 80 PS – eine 98 PS-Variante wird demnächst folgen, aber statt mehr Hubraum und Zylinder wird die Power über einen Kompressor und Direkteinspritzung generiert – ganz im Sinne der CO_2-Bilanz. Ab 9.025 Euro netto ist der schicke Stadtflitzer zu haben.

Start-Stopp ist längst beim Micra angekommen

Nissan Micra 1.2	
Motor / Hubraum in ccm:	*Dreizyl.-Benziner/ 1.598*
kW/PS bei U/min:	*59 / 80 bei 6.000*
Drehmoment bei U/min:	*110 Nm bei 4.000*
Getriebe:	*5-Gang-Schaltung*
Schadstoffklasse / CO_2-Ausstoß:	*Euro 5 / 115 g/km*
0-100 in sek / V-max. in km/h:	*13,7 / 170*
EU-Verbrauch / Reichweite:	*5,0 L / 820 km*
Zuladung kg / Ladevolumen L:	*515 / 265*
Typklasse HP/VK/TK:	*16 / 19 / 18*
Firmenfahrzeuganteil gesamt:*	*k. A.*
Dieselanteil:	*kein Diesel*
Basispreis (netto):	***9.025 Euro***
*Betriebskosten pro Monat / km**:*	*405,35 / 0,16 Euro*

**o. Autovermieter u. o. Tageszulassungen **bei 30.000 km p.a., 36 Monate*



Iveco ja, aber welche?

Marktübersicht flottenrelevanter Fahrzeuge von Iveco

Der Name des italienischen Nutzfahrzeugherstellers Iveco entstand als Akronym für Industrial Vehicles Corporation. Von leichten, über mittelschwere bis hin zu schweren Nutzfahrzeugen bietet das Turiner Unternehmen – in Deutschland in Ulm ansässig – eine Vielfalt an modernen, technisch gut ausgestatteten Fahrzeugen, die motorenseitig neueste Antriebstechnologien für die Ansprüche der Flottenkunden bieten. Darüber hinaus produziert Iveco auch Fahrzeuge für den besonderen Einsatz: Personentransport-, Spezialfahrzeuge für Verteidigung sowie für Zivilschutz und Brandschutzbekämpfung.

Mit dieser breiten Fahrzeugpalette bietet Iveco ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis sowie innovative, fortschrittliche Antriebstechnologien, die auch für einen modernen Fuhrpark interessant sind. Ganz vorne stellt sich der Kleintransporter Iveco Daily an, der ein Gesamtgewicht von 3,2 bis sieben Tonnen hat und seit 2008 auch als Allradvariante erhältlich ist. Flottenkunden wie die Deutsche Post setzen den Iveco Daily heute nicht nur als gängiges Transportermodell auf Liefertouren ein, sondern greifen auch auf die Varianten mit alternativem Antrieb Iveco Eco Daily oder den Iveco Electric Daily zu; nicht zuletzt aus Umweltgründen und Sparmaßnahmen. Der Eco Daily Kastenwagen soll insbesondere für leichte Transportaufgaben ideal sein. Er meistert seine Aufgaben mit acht Leistungsvarianten (78 kW/ 116 PS bis 130 kW/ 167 PS), sechs Gewichtsklassen (3,2 bis maximal sieben Tonnen) und einer Zuladung von bis zu 4,7 Tonnen, was laut Hersteller die höchste seiner Klasse ist. Durch die Kombination aller Produktvarianten kann der Kunde praktisch seinen maßgeschneiderten Eco Daily Kastenwagen entwerfen. Es genügt die Führerscheinklasse B, sofern die 3,5 Tonnen zulässiges Gesamtgewicht nicht überschritten werden. In der teilverglasten Version finden bis zu sechs Personen zusätzlich zur Ladung genügend Platz. Die Variante optionales Fahrgestell ist der Unterbau für Pritschen und Kipper, für Kofferaufbauten oder Kühlaufbauten sowie jede Art von Spezialanwendungen wie beispielsweise Abfallsammelfahrzeug, Rettungsfahrzeug oder Reisemobil. Besonders für Bauunternehmen von Nutzen: die Version mit Doppelkabine für bis zu fünf Beifahrer.


Eco Daily CNG

Der Easy Daily Kastenwagen 29 L 10 V mit 71 kW/ 96 PS verzeichnet bei einem Netto-Listenpreis von 17.990 Euro mit monatlicher Full-Service-Leasing-Rate von 500,18 Euro bei 30.000 Kilometer/ Jahr Gesamtkosten von 781,83 Euro im Monat und erreicht nach drei Jahren einen Restwert von 10.347 Euro oder fast 58 Prozent. Das gleichwertige Pritschenmodell kostet netto 15.690 Euro, liegt in der Full-Service-Leasing-Rate bei 478,40 Euro im Monat und erzielt einen Restwert von 9.023 Euro.

Weitere nützliche Informationen entnehmen Sie bitte der Tabelle auf den folgenden Seiten.



Eco Daily

Flottenrelevante Fakten

Marktanteil im deutschen Flottenmarkt* in Prozent: *von 3,5 – 6,7 to. ca. 12 %*

Anteil Flottengeschäft am Gesamtmarkt:
Key Account Anteil in Prozent: ca. 45 % (darin enthalten ist der Post-Auftrag)

Anzahl Partnerbetriebe (gesamt): *369*

Bedingungen für Großkunden: *Kunden, die international tätig sind, werden von einem zentralen Key Account betreut. Iveco entscheidet darüber, ob der Kunde vom Handel vom „regionalen Key Account" (der dem Handel angeschlossen ist) oder vom zentralen Key Account betreut wird.*

Aktuelle Businesspakete: *Aufgrund der reichhaltigen Optionsliste konfiguriert Iveco die Fahrzeuge immer im Kundengespräch genau so, daß der Kunde seine Ideallösung findet. Diese Vorgehensweise unterscheidet den Nutzfahrzeughersteller vom PKW-abgeleiteten Vertrieb. Im LKW Bereich ist – auch wenn der Daily in vielen Fällen einem PKW nahekommt – die Bedarfsanalyse ein zentrales Element, das die Großkundenbetreuung von Iveco auszeichnet.*

** relev. Flottenmarkt ab 10 Transporter im Bestand*

Flottenfahr

Modelle (Full Service-Leasingrate, Quelle LeasePlan, Laufzeit 36 Monate ohne Anzahlung)



Kastenwagen Easy Daily

	Radstand/ Stehhöhe in mm	Motorart	Leistung kW/PS	Listenpreis Euro (netto)	Finanz Leasingrate 20.000 km	Full Service 20.000 km	Treibstoffkosten* 20.000 km	Gesamtkosten 20.000 km	Restwert 20.000 km	Finanz Leasingrate 30.000 km
29 L 10 V	3.000/1.900	Diesel-4Z	71/96	17.990	325,17	454,82	187,77	642,59	10.549	366,55
29 L 12 V	3.000/1.900	Diesel-4Z	85/116	18.480	333,99	478,81	189,18	667,99	10.837	345,63
35 S 10 V	3.000/1.900	Diesel-4Z	71/96	18.800	341,39	488,81	187,77	676,58	11.071	353,28
35 S 12 V	3.000/1.900	Diesel-4Z	85/116	19.370	350,22	497,64	189,18	686,82	11.359	362,36



Pritschenwagen Easy Daily

	Radstand/ Stehhöhe in mm	Motorart	Leistung kW/PS	Listenpreis Euro (netto)	Finanz Leasingrate 20.000 km	Full Service 20.000 km	Treibstoffkosten* 20.000 km	Gesamtkosten 20.000 km	Restwert 20.000 km	Finanz Leasingrate 30.000 km
29 L 10	3.450/–	Diesel-4Z	71/96	15.690	283,66	428,81	187,77	616,58	9.200	293,52
29 L 12	3.450/–	Diesel-4Z	85/116	16.180	292,49	437,64	189,18	626,82	9.488	302,61
29 L 10 D	3.450/–	Diesel-4Z	71/96	17.180	310,61	448,07	187,77	635,84	10.074	321,49
29 L 12 D	3.450/–	Diesel-4Z	85/116	17.670	319,44	457,9	189,18	647,08	10.362	330,57
35 S 10	3.450/–	Diesel-4Z	71/96	17.680	319,68	467,1	187,77	654,87	10.368	330,81
35 S 12	3.450/–	Diesel-4Z	85/116	18.170	305,49	452,91	189,18	642,09	10.655	316,87
35 S 10 D	3.450/–	Diesel-4Z	71/96	19.170	346,64	494,06	187,77	681,83	8.857	358,78
35 S 12 D	3.450/–	Diesel-4Z	85/116	19.660	355,47	502,89	189,18	692,07	9.083	367,86



Kastenwagen Eco Daily

	Radstand/ Stehhöhe in mm	Motorart	Leistung kW/PS	Listenpreis Euro (netto)	Finanz Leasingrate 20.000 km	Full Service 20.000 km	Treibstoffkosten* 20.000 km	Gesamtkosten 20.000 km	Restwert 20.000 km	Finanz Leasingrate 30.000 km
35 S 13 V	3.300/1.900	Diesel-	93/126	30.790	455,37	602,79	200,93	803,72	14.225	474,85
35 S 14 V	3.300/1.900	Diesel-	100/136	31.540	466,44	613,86	188,00	801,86	14.571	486,42
35 S 14 V	3.950/1.900	Diesel-4Z	100/136	32.970	504,35	651,77	188,00	839,77	15.232	525,08
35 S 14 V EEV	3.950/1.900	Diesel-4Z	103/140	33.680	515,21	662,63	207,98	870,61	15.560	536,45
35 S 18 V	3.950/1.900	Diesel-4Z	130/176	34.310	524,89	672,31	211,03	883,34	15.851	546,65
35 S 17 V EEV	3.950/1.900	Diesel-4Z	125/170	35.020	535,75	683,17	207,98	891,15	16.179	557,76
35 S 14 V CNG	3.950/1.900	Otto/CNG	100/136	38.460	588,41	735,83	136,50**	872,33	17.769	612,69



Pritschenwagen Eco Daily

	Radstand/ Stehhöhe in mm	Motorart	Leistung kW/PS	Listenpreis Euro (netto)	Finanz Leasingrate 20.000 km	Full Service 20.000 km	Treibstoffkosten* 20.000 km	Gesamtkosten 20.000 km	Restwert 20.000 km	Finanz Leasingrate 30.000 km
35 S 14	3.450/–	Diesel-4Z	100/136	29.120	445,3	592,72	188,00	780,72	13.453	463,77
35 S 14 EEV	3.450/–	Diesel-4Z	103/140	29.830	456,16	603,58	207,98	811,56	13.781	475,14
35 S 18	3.750/–	Diesel-4Z	130/176	30.930	473,18	620,6	211,03	831,63	14.290	492,66
35 S 14 D	3.750/–	Diesel-4Z	100/136	31.350	479,55	626,97	188,00	814,97	14.484	499,29
35 S 17 EEV	3.750/–	Diesel-4Z	125/170	31.640	484,04	631,46	207,98	839,44	14.618	504,03
35 S 14 D EEV	3.750/–	Diesel-4Z	103/140	32.060	490,41	637,83	207,98	845,81	14.812	510,66
35 S 18 D	3.750/–	Diesel-4Z	130/176	32.690	500,09	647,51	211,03	858,54	15.103	520,84
35 S 17 D EEV	3.750/–	Diesel-4Z	125/170	33.400	510,96	658,38	207,98	866,36	15.431	531,95
35 S 14 CNG	3.450/–	Otto/CNG	100/136	34.610	529,37	676,79	136,50**	813,29	15.990	551,38
35 C 14 D CNG	4.100/–	Otto/CNG	100/136	39.070	597,61	720,37	136,50**	856,87	18.050	622,4

zeuge Iveco

*Zu diesen Preisen wurden die Kraftstoffkosten errechnet (Brutto-Preise): Diesel = 1,41 €, CNG = 0,65 €. (Stand: Februar 2011)

** nur CNG-Werte

Full Service 30.000 km	Treibstoff-kosten* 30.000 km	Gesamt-kosten 30.000 km	Restwert 30.000 km	Finanz Leasingrate 50.000 km	Full Service 50.000 km	Treibstoff-kosten* 50.000 km	Gesamt-kosten 50.000 km	Restwert 50.000 km	Reichweite km	CO_2-Ausstoß g / km	Höchst-geschw. km/h	Durch-schnittsver-brauch, L	Tank-behälter, L
500,18	281,65	781,83	10.347	367,16	600,72	469,41	1070,13	9.941	876	212	144	7,99	70
530,01	283,76	813,77	10.628	376,99	636,39	472,94	1109,33	10.212	870	213	155	8,05	70
540,43	281,65	822,08	10.858	385,16	647,65	469,41	1117,06	10.433	876	212	144	7,99	70
549,51	283,76	833,27	11.140	395,25	657,74	472,94	1130,68	10.704	870	213	155	8,05	70

Full Service 30.000 km	Treibstoff-kosten* 30.000 km	Gesamt-kosten 30.000 km	Restwert 30.000 km	Finanz Leasingrate 50.000 km	Full Service 50.000 km	Treibstoff-kosten* 50.000 km	Gesamt-kosten 50.000 km	Restwert 50.000 km	Reichweite km	CO_2-Ausstoß g / km	Höchst-geschw. km/h	Durch-schnittsver-brauch, L	Tank-behälter, L
478,40	281,65	760,05	9.023	320,09	580,31	469,41	1049,72	8.670	876	212	131	7,99	70
487,49	283,76	771,25	9.305	330,18	590,40	472,94	1063,34	8.941	870	213	140	8,05	70
495,26	281,65	776,91	9.880	350,58	596,53	469,41	1065,94	9.495	876	212	131	7,99	70
505,59	283,76	789,35	10.162	360,42	607,62	472,94	1080,56	9.764	870	213	140	8,05	70
517,96	281,65	799,61	10.168	360,66	623,15	469,41	1092,56	9.770	876	212	131	7,99	70
504,02	283,76	787,78	10.450	347,73	610,22	472,94	1083,16	10.041	870	213	140	8,05	70
545,93	281,65	827,58	8.699	391,16	653,65	469,41	1123,06	8.381	876	212	131	7,99	70
555,01	283,76	838,77	8.922	401,25	663,74	472,94	1136,68	8.595	870	213	140	8,05	70

Full Service 30.000 km	Treibstoff-kosten* 30.000 km	Gesamt-kosten 30.000 km	Restwert 30.000 km	Finanz Leasingrate 50.000 km	Full Service 50.000 km	Treibstoff-kosten* 50.000 km	Gesamt-kosten 50.000 km	Restwert 50.000 km	Reichweite km	CO_2-Ausstoß g / km	Höchst-geschw. km/h	Durch-schnittsver-brauch, L	Tank-behälter, L
662,00	301,39	963,39	13.972	526,97	789,46	502,31	1291,77	13.461	819	225	152	8,55	70
673,57	282,00	955,57	14.313	539,80	802,29	470,00	1272,29	13.789	875	214	155	8,00	70
712,23	282,00	994,23	14.962	581,00	843,49	470,00	1313,49	14.414	875	214	160	8,00	70
723,60	311,96	1035,56	15.284	593,63	856,12	519,94	1376,06	14.725	791	232	160	8,85	70
733,80	316,55	1050,35	15.570	604,58	867,07	527,58	1394,65	15.000	780	237	160	8,98	70
744,91	311,96	1056,87	15.892	617,22	879,71	519,94	1399,65	15.311	791	232	160	8,85	70
799,84	204,75**	1004,59	17.453	677,96	940,45	341,25**	1281,70	16.815	251	222	155	12,60**	31,6**

Full Service 30.000 km	Treibstoff-kosten* 30.000 km	Gesamt-kosten 30.000 km	Restwert 30.000 km	Finanz Leasingrate 50.000 km	Full Service 50.000 km	Treibstoff-kosten* 50.000 km	Gesamt-kosten 50.000 km	Restwert 50.000 km	Reichweite km	CO_2-Ausstoß g / km	Höchst-geschw. km/h	Durch-schnittsver-brauch, L	Tank-behälter, L
650,92	282,00	932,92	13.215	513,11	775,60	470,00	1245,60	12.731	875	214	148	8,00	70
662,29	311,96	974,25	13.537	525,73	788,22	519,94	1308,16	13.042	791	232	151	8,85	70
679,81	316,55	996,36	14.036	545,03	807,52	527,58	1335,10	13.523	780	237	159	8,98	70
686,44	282,00	968,44	14.277	552,41	814,90	470,00	1284,90	13.706	875	214	148	8,00	70
691,18	311,96	1003,14	14.358	557,66	820,15	519,94	1340,09	13.833	791	232	155	8,85	70
679,81	311,96	991,77	14.549	565,05	827,54	519,94	1347,48	14.017	791	232	151	8,85	70
707,99	316,55	1024,54	14.835	576,24	838,73	527,58	1366,31	14.292	780	237	159	8,98	70
719,10	311,96	1031,06	15.157	588,62	851,11	519,94	1371,05	14.602	791	232	155	8,85	70
738,53	204,75**	943,28	15.706	610,07	872,56	341,25**	1213,81	15.131	251	222	144	12,60**	31,6**
775,80	204,75**	980,55	17.730	688,68	908,26	341,25**	1249,51	17.081	282	222	144	12,60**	35,5**

Der gute alte Ersatzreifen ist vermutlich in Zukunft ein nostalgisches Stück, das immer häufiger ersetzt wird – sei es mittels Reparaturkits, neuartiger Runflat-Technologien, Notlaufsystemen oder aber auch Reifendruckkontrollsystemen. Immer mehr Stimmen der Branche und Autofahrer sprechen sich gegen das fünfte Rad im Wagen aus.

Ade fünftes Rad?



Nun einmal ehrlich: Wann haben Sie zuletzt nach dem fünften Rad, dem Ersatzrad - meist in einer Mulde im Kofferraum liegend –, gesehen und den Luftdruck kontrolliert? Mittlerweile verzichten viele Autohersteller aber auch Autofahrer auf den Pneu und rüsten sich alternativ mit Reparatursets und anderen Alternativen aus. Anfang des 20. Jahrhunderts zerstörte das Ersatzrad häufig die Optik schöner Fahrzeuge, die Begeisterung der Ingenieure für dieses Zusatzrad hielt und hält sich bis heute in Grenzen. Später wurde der Reifen – so ist es bis heute geblieben – einfach in die Kofferraumwanne gesetzt. Dessen zusätzliches Gewicht ist de facto ein Missstand für effektiven Kraftstoffverbrauch. Dabei ist das Ersatzrad vom Gesetzgeber nicht einmal vorgeschrieben. In der Regel ist das Ersatzrad ein Sommerreifen, häufig handelt es sich dabei um ein - aus Platz-, Gewichts- und Preisgründen – Spar- beziehungsweise Notrad, das nur für die Fahrt zur nächsten Werkstatt bei maximal 80 km/h genutzt werden sollte. Wer schon einmal eine Reifenpanne auf der Autobahn oder Landstraße – womöglich auch noch in der Nacht – hatte, weiß nur zu gut, wie mühselig und vor allem gefährlich ein Reifenwechsel bei fließendem Straßenverkehr werden kann. Eine Reifenpanne im Winter stellt sicht als besonders problematisch dar, denn das Reserverad, sofern es sich dabei um einen Sommerreifen handelt, hat auf einer mit schneebedeckten Fahrbahn eine verringerte Haftung. Aufgrund der neuen Gesetzesregelung zum Thema Winterreifen, sind Fahrzeuge mit diesem Notrad eigentlich nicht mehr verkehrstauglich.

Ersatz für das Ersatzrad

Immer weniger Autos werden heute mit einem Ersatzrad ausgestattet. Reifen mit Notlaufeigenschaften kommen zunehmend zum Einsatz. Im Falle einer Reifenpanne kommen dann oft so genannte Runflat-Reifen zum Zuge. Die Hersteller haben dafür unterschiedliche Modelle mit Kürzeln wie ROF (Run On Flat), RFT (Run Flat Tire), EMT (Extended Mobility Tire), RSC (Runflat System Component), SSR (Self-Supporting Runflat Tire), ZP (Zero Pressure), DSST (Dunlop Self Supporting Technology), BSR (Bridgestone Support Ring) oder PAX (Michelin Stützring) auf den Markt gebracht. Die Funktion: Durch verstärkte Seitenwände oder einen Stützring, der auf der Felge sitzt, wird eine Notlaufeigenschaft erzielt, die bei plötzlichem Druckverlust das Abplatten des Reifens verhindern kann. Da Fahrer den Unterschied zwischen drucklosen und normalen Reifen nicht oder kaum bemerken, ist hier in der Regel ein Reifendruckkontroll-System vorgeschrieben und notwendig.



Neben Vorteilen wie Gewichts- oder Platzersparnis fällt auch der gefährliche Reifenwechsel am dunklen Straßenrand gänzlich weg. Nachteile können an dieser Stelle kaum erwähnt werden. So fährt sich das Auto durch die harten Seitenwände möglicherweise eine Spur härter als gewöhnlich. Der Hersteller BMW stellte als erster auf die Runflat-Technologie um. Auch Winterreifen sind längst als Runflat-Reifen erhältlich. Bei Mercedes-Benz gibt es diese Technologie beispielsweise als Option.

Garantierte Luft

Bereits seit einigen Jahren haben Reifenhersteller ideale Lösungen in punkto Runflat-Technologie geschaffen. So bietet Continental mit dem ContiSupportRing CSR und dem Continental SSR zwei Pannenlaufsysteme



Der Reifenwechsel am Fahrbahnrand ist nicht nur mühselig, sondern auch gefährlich (li.)

Vor dem Antritt einer längeren Reise sollte der Reifenluftdruck gemessen werden – dabei sollte der Fahrer auch an das Ersatzrad denken (re.o.)

Ein komfortables Pannenset, das die Mobilität bei Reifenschäden schnell und sicher wieder herstellen soll, bietet Continental mit dem ContiComfortKit (re.u.)

für unterschiedliche Einsatzgebiete an. Das System SSR (Self-Supporting Runflat Tire) verzeichnet in den Seitenwänden eine spezielle Gummiverstärkung, welche das Gewicht des PKWs bei Druckverlust aufnimmt – dieser wird wiederum mittels Reifendruckkontroll-System gemeldet. In der Erstausrüstung setzt beispielsweise BMW auf SSR. Da sich die Pannenlaufsysteme von Continental für konventionelle Reifen eignen, entfallen branchenweite Investitionen für Spezialräder- und Montagegeräte. Das System CSR ist wiederum ein Metallring mit flexibler Lagerung, der direkt auf der Felge montiert ist. Bei Luftdruckverlust stützt sich der Reifen auf dem Ring ab – das Auto ist konstant manövrierfähig. Bis zu 200 Kilometer könne man damit maximal 80 km/h fahren. Das System kann auf alle handelsüblichen PKW-Felgen in Kombination mit allen Reifen eingesetzt werden.
Der Reifenhersteller Pirelli bietet das Produktionsverfahren MIRS™ als modulares, integriertes robotergestütztes Produktionssystem. Die Pirelli Produktpalette umfasst Sommer-, Ganzjahres- sowie Winterreifen in einer Run-Flat-Ausrüstung – auch für SUVs.
Goodyear bietet hier ebenfalls RunOnFlat-Modelle, wie das Modell Eagle F1 Asymmetric mit verstärkter Seitenwand ab Werk, die Hersteller wie Mercedes-Benz als Sicherheitsoption für die E-Klasse bereits vor zwei Jahren gewählt hat. Die Markierungen MOE (Mercedes Original Extended) sowie ROF für RunOnFlat sollen ein beherrschbares Fahrverhalten auch im Pannenfall symbolisieren und garantieren.

Michelin bietet ein so genanntes PAX-System an. Dabei handelt es sich um einen abwurfsichereren Hochleistungsreifen mit niedrigen, stabilen Flanken und asymmetrischem Aufbau. Letzteres ist wichtig, um den Stützring auf der Felge befestigen zu können. Dank dieses Stützringes wird das Fahrzeuggewicht bei Druckverlust getragen; er sorgt für ein sicheres Fahrverhalten. Bereits seit Herbst 2001 ist der Renault Scénic als erstes Serienfahrzeug auf Wunsch mit diesem PAX System erhältlich. Weitere Zulassungen betreffen die Modelle der Mittelklasse Audi A4, Audi A6, die Oberklasse mit dem Audi A8, so genannte Guard- oder Sonderschutzfahrzeuge, wie auch BMW Serie 7, Mercedes-Benz C-Klasse, Volkswagen Phaeton und andere.

Mobilität trotz klassischem Plattfuß

In der Frühzeit der Mobilität gehörte ein ‚Plattfuss' noch zum mobilen Alltag. Heutzutage ist eine Reifenpanne eher selten – dennoch kommt sie meist unerwartet und plötzlich. Die modernste Lösung neben Pannensets und dem vielleicht bald ausgedienten Ersatzrad sind scheinbar Run-Flat-Modelle.

Dies bestätigt auch das Werkstattunternehmen A. T. U, denn Tests haben ergeben, dass Run-Flat-Reifen trotz Panne Strecken bis zu 150 Kilometer zurücklegen können. Das entspricht in jedem Falle der Fahrt bis zur nächsten Werkstatt. Nachteile wie ein um 40 Prozent höheres Gewicht sowie ein verringerter Fahrkomfort dürften im Pannenfall mit Runflat-Technologie kaum auffallen. Doch Kosten und Montage seien auch höher als bei Standardreifen. Das klassische Reparatur-Set kann als Alternative auch manchmal wahre Wunder bewirken, sind diese Sets doch leicht und platzsparend.
Wie dem auch sei: Das Reserverad aus Kosten-, Platz- und Gewichtsgründen zu rationalisieren hat manchmal – heutzutage in jedem Falle gegenwärtig – ein ganz anderes Problem. Der Gedanke, man fahre ohne ‚das fünfte Rad am Wagen', löst bei vielen Fahrern unangebrachte Panik aus. Reine Kopf- oder reine Luftsache? Es kann hier nie verkehrt sein, alternativ für eine Reifenpanne ausgerüstet zu sein. Ganz gleich, ob Reparatur-Set, Run-Flat-Reifen oder klassisches Reserverad: Eine Ausrüstung für den Pannenfall sollte immer vorhanden sein und bei entsprechender Vorbereitung vor Reiseantritt – sprich der klassischen wie auch wichtigen Luftdruckkontrolle – sollte auch der letzte Fahrer beruhigt seine Reise antreten können.



Applikationsneuheit

Ab sofort steht den Kunden vom Reifenfachhändlerverbund Top Service Team eine neue Applikation, kurz App, gratis zum Download im App-Store zur Verfügung. Der Verbund aus 18 Inhaber-geführten, herstellerunabhängigen Reifenfachhandelsunternehmen zeigt mit der Umsetzung einer mobilen Web-Site ein gutes Gespür für ein geändertes Informations- und Kaufverhalten. Nutzer von Smartphones haben damit uneingeschränkt die Möglichkeit, auf das Online-Angebot von Top Service Team zuzugreifen. Mit dem App-Schwerpunkt Felgen können Interessierte sämtliche dort hinterlegte Felgen aus dem umfangreichen Sortiment an einem Foto des eigenen Autos ausprobieren. Die generierten Bilder können auf Facebook veröffentlicht und Favoriten direkt beim Händler abgefragt werden.

Nachfolger

Goodyear stellt zur Sommerreifen-Saison 2011 den Eagle F1 Asymmetric 2 mit revolutionärer ActivBraking-Technologie vor. Der Ultra-High-Performance-Sommerreifen soll mittels ActiveBraking-Technologie verbesserten Straßenkontakt beim Bremsen erzielen und sorgt so für einen verkürzten Bremsweg auf trockenem sowie nassem Straßenbelag. Aufbauend auf dem Erfolg seines Vorgängers setzt der neue Goodyear Eagle F1 Asymmetric 2 mit der ActiveBraking-Technologie, einer Karkassen-Struktur mit gekreuzten Kordlagen sowie spezieller Silica-Laufflächenmischung im UHP-Segment neue Standards in Sachen Handling und Bremsleistung. Die FuelSaving-Technologie macht sich beim geringeren Benzinverbrauch und bei der CO_2-Reduktion bemerkbar. Er ist in den Dimensionen Serie 50, 45, 40, 35 und 30 erhältlich; ab 2012 wird dieses Angebot um 21 Größen erweitert.



Wiederverkaufs-Tool

November 2010 startete die neue Plattform von point S zur regionalen Wiedervermarktung, basierend auf dem point S-eigenen Handelsportal point S 24 für angeschlossene Gesellschafter. Mittlerweile nutzen über 100 point S-Gesellschafter die Plattform sowie rund 1.600 registrierte Kunden. Den Schwerpunkt stellen freie Kfz-Werkstätten sowie Autohäuser dar. Das Beratungstool, welches ein eigenes Preiskonzept ermöglicht, wird bei den Kunden geschätzt. Somit können diese das Tool für den eigenen Vertrieb zur Endkundenberatung oder als Wiederverkäufer verwenden.

Premium-Neuzugang

Mit dem brandneuen Ventus Prime2 präsentiert Hankook die nächste Generation seines Premium-Komfort-Reifens für Vielfahrer mit hohem Sicherheitsbewusstsein und maximalen Ansprüchen. Neueste Materialien in Verbindung mit einer ausgefeilten Mischungstechnologie sorgen für optimale Kontrolle auf nasser Strecke und eine maximierte Bremsleistung. Die Laufflächenkontur des Venus Prime2 folgt dem Prinzip der Multi-Tread-Radius-Technologie. Dabei gewährleisten sechs über die Laufflächenbreite verteilte unterschiedliche Radien eine stets ausgewogene Bodendruckverteilung und somit maximalen Straßenkontakt der Lauffläche unter allen Bedingungen. Auf nasser Fahrbahn greift der neue Hochleistungsreifen durch seine Voll-Silica-Laufflächenmischung mit Nano-Partikeln und optimierten Molekülketten-Enden. Damit ist laut Hersteller eine hohe Bremsleistung, niedrigerer Rollwiderstand und eine hohe Laufleistung gewährt.

Allerlei

Auf dem Genfer Salon 2011 präsentierte der Reifenhersteller Pirelli seine leistungsstarken und umweltfreundlichen Reifen – vom Cinturato P7 bis zum Scorpion, von der Winterreifen- bis zur P-Zero-Reihe. Der Cinturato P7 ist der erste Öko-Reifen für Mittel- und Oberklassewagen, von Audi, BMW und Mercedes-Benz freigegeben, der Scorpion Verde soll als Öko-Reifen für SUV auch zur Standardausrüstung des VW Touareg gehören. Absolute Neuheit aus dem Hause Pirelli ist der Snowcontrol Serie 3. Mit neugestalteten Laufflächenprofilen, Strukturen und Mischungen erweitert der Winterreifen die Leistungen seines Vorgängers Snowcontrol Serie II nochmals. Er soll eine höhere Traktion bei schwierigen Bodenverhältnissen garantieren und er kommt dieses Jahr im Herbst auf den Markt.

Black-Hot-Chili

Auch der Reifenhersteller Continental bringt einen neuen Reifen für sportliche PKW und SUV auf den Markt. Der neue ContiSportContact 5 soll neben verkürzten Bremswegen auf nasser und trockener Fahrbahn auch einen um zehn Prozent verringerten Rollwiderstand sowie eine um 13 Prozent erhöhte Laufleistung erzielen können. Mittels einer neuartigen Mischung, die auf die maximale Kraftübertragung beim Bremsen ausgelegt ist, und einer „BlackChili" genannten Gummimischung werden unterschiedliche Schwingungen des Reifens genutzt. Ab sofort erhältlich ist das Modell in den Größen zwischen 17 und 18 Zoll für PKW und 18, 19 und 20 Zoll für SUV.



Strom-Box



Die Sortimo International GmbH bietet für Handwerker, die in Rohbauten tätig sind, bevor die Stromverteilung im Haus installiert ist, die L-BOXX-Strom-Verteiler 230V und 400V. Die L-BOXXen passen in das Globelyst Fahrzeugeinrichtungssystem von Sortimo. Dabei besteht die L-BOXX-Familie aus vier unterschiedlich großen Kunststoffkoffern, die übersichtlich mit individuell benötigten Werkzeugen, Materialien oder Unterlagen bestückt werden können. Neu ist nun die Funktion der L-BOXX als Verteiler von Baustrom. Bei Bedarf ist ein passendes zehn Meter langes CEE-Kabel verfügbar. Die in der Box eingebaute Verkabelung belegt lediglich ein Drittel des Gesamtvolumens; somit ist der restliche, mit einer berührungsgeschützten Abtrennung versehene Stauraum für das individuell benötigte Werkzeug verfügbar.

Spar-Siebensitzer

Volkswagen Nutzfahrzeuge präsentierte in Genf seinen neuen Multivan BlueMotion. Der Siebensitzer soll sparsamer als sein herkömmliches Pendant der Serie und nur noch 6,4 Liter auf 100 Kilometer verbrauchen. Der 2.0l-TDI-Motor im Multivan BlueMotion leistet 84 kW/ 114 PS und verfügt über ein maximales Drehmoment von 250 Newtonmetern bereits ab 1.500 U/ Min sowie ein Start-Stopp-System. Optisch hebt sich der VW Multivan BlueMotion durch die für dieses Modell exklusive Lackierung in der Farbe Glacier Blue Metallic von der Modellpalette ab. Serienmäßig ist er mit 16-Zoll-Rädern sowie optional mit Nebelscheinwerfern erhältlich. Zur Serienausstattung gehören weiterhin die Reifenkontroll-Anzeige, die Klimaanlage „Climatic“, die Multifunktionsanzeige „Plus“ sowie eine Geschwindigkeitsregelanlage und Teppichboden im Fahrerhaus und Fahrgastraum. Die Preise für den VW Multivan BlueMotion, der ab Mitte April bestellbar ist, standen bei Redaktionsschluss noch nicht fest.



Nfz-Arbeitskreis

Der Bundesverband Fuhrparkmanagement unterstützt nun auch das Thema Nutzfahrzeuge. Für das Management von Nutzfahrzeugen sei ein spezielles Know how erforderlich. Nach einem Beschluss des Vorstandes in seiner letzten Sitzung erfolgt die Gründung des Arbeitskreises „Nutzfahrzeuge“, der vom Vorstandsmitglied Torsten Sievert und den Verbandsmitgliedern Christian Reiter und Thomas Diwersi begleitet wird.

Sicherheits-Komfort

Mit der neuen bott vario Generation hat der Spezialist für Fahrzeugeinrichtungen zeitsparende Lösungen zum Thema Ladungssicherung entwickelt. „Grundlage war hierbei die Feststellung, dass trotz des Bewusstseins über die sachliche und gesetzliche Notwendigkeit auf die ordnungsgemäße Fixierung des Transportgutes aus Zeitnot häufig verzichtet wird“, so Bernhard Teuffel, Marketingleiter bei bott. Die formschlüssige Aufnahme von Transportbehältern, wie der varioBox, verhindert das Rutschen der Ladung. Neue Halterungen für Servicekoffer ermöglichen deren Positionierung direkt im Bereich der Fahrzeugtüren. Außerdem werden mehr Befestigungspunkte für Spanngurte zur Verfügung gestellt.



Kraftpaket

Im Pickup-Segment bietet Toyota das Modell Hilux ab sofort auch als Single Cab Variante mit Allradantrieb an. Bislang war dieser Aufbau des Pickups ausschließlich mit Hinterradantrieb verfügbar. Kunden, die ihr Gut in anspruchsvollem Gelände transportieren möchten, profitieren von der neuen Alternative mit einer Ladeflächenlänge von 2,3 Metern. Der 2,5-Liter-D-4D Dieselmotor hat eine Leistung von 106 kW/ 144 PS und verfügt über einen manuell wählbaren Zwei- und Vierradantrieb. Im Zuge der Modellüberarbeitung hat Toyota die freigegebene Anhängerlast für die 4x4-Versionen des Hilux von 2.250 auf 2.500 Kilogramm angehoben. Es besteht die Möglichkeit, diese auf 2.800 Kilogramm zu erhöhen. Die serienmäßige Ausstattung Life ist nun mit dem CD-Radio TAS 200, USB-Anschluss für die iPod-Einbindung sowie optional Bluetooth-Freisprecheinrichtung erhältlich. Die Preise für den Toyota Hilux beginnen bei 17.300 Euro netto.

Master-Plan

Renault rundet mit zwei neuen Varianten die Palette Renault Master ab. Der vielseitige Transporter ist ab sofort als Kastenwagen mit Basisradstand von 3,18 Metern und 5,05 Meter Länge sowie Frontantrieb verfügbar. Das Modell Renault Master Combi ist in drei Gewichtsklassen von 3,0 bis 3,5 Tonnen und mit drei, sechs oder neun Sitzen lieferbar. Serienmäßig ist er mit zwei Sitzbänken im Fond ausgestattet. Als Motorisierungen stehen drei Common-Rail-Turbodiesel dCi 100 FAP (74 kW/ 100 PS), dCi 125 FAP (92 kw/125 PS) und dCi 150 FAP (107 kW/ 146 PS) mit automatisiertem Quickshift-Getriebe zur Wahl. Die Preise für den Master Combi beginnen bei 25.350 Euro netto.





Zertifiziert

Die ostwestfälische Firma BURY bietet drei leistungsstarke elektronische Fahrtenbücher der Time-Serie – CL 1010 Time, CC 9060 Time und UNI CarTalk Time – an, die jetzt auch TÜV-zertifiziert sind. Firmen, die eine eigene Fahrzeugflotte besitzen, können diese Systeme zur Verwaltung einsetzen und profitieren von der mitgelieferten Software BURY Time Suite. Jede gefahrene Route wird mit genauer Start- und Zieladresse angezeigt. Fehlende Daten wie Firmenname, Ansprechpartner oder der Fahrzweck können schnell und bequem am PC hinzugefügt werden. Eine Import-Funktion erlaubt beispielsweise sogar das Nutzen der Kontaktdaten aus MS Outlook.

Connection

Die Audi Fahrzeugvernetzungs-Strategie steht nun unter dem Namen Audi connect. Der Hersteller aus Ingolstadt zielt darauf ab, alle Anwendungen und Entwicklungen mit den heutigen und künftigen Modellen mit dem Internet, dem Besitzer und der Infrastruktur zu verbinden. Damit setzt Audi auf revolutionäre Infotainment- und Entertainment-Funktionen. Die Modelle A8, A7 Sportback, der neue A6 und demnächst auch der A1 sollen damit ausgestattet werden können. Auf Wunsch kann sich der Kunde per UMTS-Modul mit der Online-Welt vernetzen. Anwendungen, wie die uneingeschränkte Einbindung von Google Earth als Kartendarstellung im Navigationssystem oder ein integrierter Informationsdienst, sind mit Audi connect möglich. Dank des integrierten W-LAN-Hotspots könne man laut Hersteller bis zu acht mobile Endgeräte mit dem Internet koppeln.

Multimedia

Toyota hat ein neues Multimedia-System vorgestellt, das durch die Einbindung von Smartphones zahlreiche neue Funktionen und Dienste in das Automobil bringt. Mit Toyota Entune hat der Nutzer Zugriff auf komplett integrierte und aktualisierbare Unterhaltungs-, Navigations- und Informationsdienste. Der Fahrer kann durch Bluetooth-Verbindung, Sprachsteuerung und die Steuerung via Bedienelemente des Fahrzeugs alle Services nutzen, ohne das Mobiltelefon in die Hand nehmen zu müssen. Er muss dafür die App Toyota Entune herunterladen und die Bluetooth-Verbindung zwischen Handy und Fahrzeugsystem herstellen. Das System gibt es erstmalig für den Prius ab diesem Frühjahr.

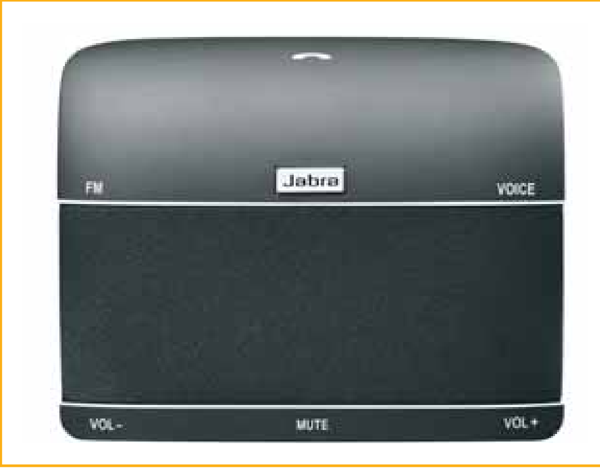
Klangerlebnis

Die Modelle Mégane 5-Türer, Mégane Grandtour, Mégane Coupé, Scénic und Grand Scénic, Koleos sowie Laguna Grandtour der Bose® Edition rüstet Renault mit der Bose® Energy Efficient Series aus. Das neu entwickelte Audiosystem benötigt 30 Prozent weniger Platz und 50 Prozent weniger Energie als herkömmliche Systeme. Zum Lieferumfang zählen neun Hochleistungslautsprecher, darunter vier Neodym-Hochtöner und drei Neodym-Tieftöner. Für den Megané Grandtour Bose® Edition stehen die Motorisierungen TCe 130, dCi 110 FAP EDC eco2 und dCi 130 FAP eco2 bei einem Preisvorteil von 1.470 Euro zur Wahl. Beim Sondermodell Mégane 5-Türer liegt dieser sogar gegenüber einem vergleichbar ausgestatteten Mégane bei 1.570 Euro.



Web-to-go

Die Daimler AG erweitert ihr mobiles Internet-Angebot. Die Konzern-Website für mobile Endgeräte ist komplett überarbeitet worden und mit zusätzlichen Inhalten ab sofort mobil abrufbar. Mit dem anwender-freundlichen „Look and Feel" ist eine einfache Navigation auf Smartphones möglich. Sämtliche aktuelle Informationen zum Konzern, zu den einzelnen Konzern-Marken und –Produkten sowie zu Technologie- und Innovationsthemen können schnell und bequem unter www.daimler.mobi unterwegs via Smartphone abgerufen werden.



Lausch-Rausch

Jabra präsentiert zwei Produktneuheiten, das Jabra Freeway als erste Freisprecheinrichtung mit drei Lautsprechern, Virtual Surround Sound, HD Voice und Bewegungssensor sowie das neue Design-Headset Jabra Stone2 mit Sprachsteuerung, verbesserten Gelkissen in vier verschiedenen Ausführungen, speziellen, weichen Materialien und einer Oberfläche in Lederoptik. Neben den jüngst präsentierten Produktneuheiten senkt der Hersteller noch bis zum 30. Juni die Preise für die schnurlosen Headsets der Jabra GN9300e-Serie um bis zu 20 Prozent. Das Jabra GN9330e kostet dann 229 Euro netto. Den Preis für das Spitzenmodell Jabra GN9350e senkt der Hersteller dauerhaft von 369 auf 349 Euro netto.

Interview mit Dietmar T. Spiess, Geschäftsführer von Securysat Deutschland

Erfahrung zahlt sich aus!



Flottenmanagement: Vor über 20 Jahren begann Securysat mit der Installation, dem Vertrieb und der Entwicklung von Systemen zur Sicherheit und zum Schutz im Straßenverkehr. Bitte erläutern Sie doch einmal, was Securysat dem deutschen Flottenmarkt seit 2010 anbietet. Welche Mission wollen Sie an dieser Stelle erfüllen?

Spiess: Securysat produziert und entwickelt seine Produkte seit Firmengründung komplett selbstständig und ist dabei ein etabliertes Unternehmen im Bereich Fahrzeugsicherheitssysteme. Wir haben aufgrund unserer langen Erfahrungen den Vorteil, dass bei uns alle Produkte sowie Innovationen unter einem Dach entstehen und optimal aufeinander abgestimmte Komponenten daraus resultieren. Beim Thema Telematik sprechen wir über Investitionsgüter, und dabei erwartet der Kunde ein Return of Investment, das heißt, wir müssen dem Kunden entsprechend seinen Bedürfnissen darstellen, ab wann sich welches System für ihn rechnet. Unsere Mission setzt sich aus den Komponenten Prozessoptimierung, Reduktion von Risiken, verbesserter Sicherheit und Fahrkostensenkung zusammen. Anhand unserer langjährigen Praxiserfahrungen können wir dies auch nachweisen. In Deutschland haben wir seit Sommer 2010 bereits viele Kunden gewonnen und das zeigt, dass unsere Lösungen zur Prozessoptimierung zu vielen Unternehmen passt.

Flottenmanagement: Warum haben Sie sich persönlich nach Konzerntätigkeiten und vierjähriger Beratertätigkeit dazu entschieden, die deutsche Niederlassung von Securysat zu leiten? Mit welchen Argumenten wollen Sie den deutschen Flottenkunden überzeugen?

Spiess: Das Unternehmen Securysat und ich passen aufgrund unserer identischen Sichtweise im Hinblick auf die Telematik-Technologie und die dahinter steckende Professionalität im Umgang mit dem Kunden gut zusammen. Denn nur durch erstklassigen Kunden-Service, aber auch durch innovative, zuverlässige Produktlösungen kann ein Telematikanbieter Kunden erfolgreich überzeugen. Während meiner Beratertätigkeit fiel mir auf, dass viele Kunden oft nur mit 50 Prozent-Lösungen in ihrer Flotte arbeiten. Die nahezu 100-Prozent-Lösungen von Securysat passen daher gut in den deutschen Markt. Schnelle Reaktionszeiten, professionelles Know how und das Gesamtpaket sind die Mittel, mit denen wir überzeugen. Dafür bieten wir ein qualifiziertes Netzwerk – aktuell zirka 25 qualifizierte Fachhändler in Deutschland –, mit dem wir erfolgreich zusammen arbeiten.

Flottenmanagement: Mit Ihrem Angebot ‚Pay As You Drive' offerieren Sie Ihren Kunden Lösungen, die in allen Verkehrsbereichen mit den neuesten technischen Errungenschaften einsetzbar sein sollen. Wie darf sich ein Flottenbetreiber diesen Service explizit vorstellen?

Spiess: ‚Pay As You Drive' ist derzeit ein Thema, das in Deutschland leider noch nicht so ganz greift. Die Idee wurde ursprünglich von Versicherungsunternehmen ins Leben gerufen. Dabei geht es um Versicherungsprämien, die sich je nach Fahrverhalten rechnen können. In den Benelux-Staaten haben wir das System bereits erfolgreich in der Anwendung. Damit straffen wir Prozesse im Fuhrpark. Das beginnt an dieser Stelle bei der Kostenoptimierung, die auf den Fuhrpark zugeschnitten ist.

Flottenmanagement: Ihr Spezialistenteam konzipiert und entwickelt intern Lösungen mit neuesten Technologien wie beispielsweise digitale Kartografien, Plattformen und Internetserver, GSM/GPRS-Kommunikation. Worin besteht im Flottenmarkt starker Nachfragebedarf?

Spiess: Ich denke, dass das Thema Optimierung der Flottensteuerung, die einen effizienteren und kostengünstigerer Einsatz der Flotte bewirkt, stark nachgefragt sein wird. Themen wie Diebstahlschutz mit Wegfahrsperren und Überwachung spielen selbstverständlich eine ähnliche Rolle; ebenso das Thema Emergency Call. Nachbarländer nutzen unsere Lösungen sehr erfolgreich, sie haben bereits heute große Vorteile damit erzielen können.

Flottenmanagement: Wie sieht Ihr Angebots- und Lösungsprofil für 2011 aus? Welche Schwerpunkte unterstreichen Ihren Service, mit welchen aktuellen Komponenten sind Sie konkurrenzfähig?

Spiess: 2011 möchten wir natürlich einen gewissen Marktanteil erhaschen. Wenn europaweit nicht einmal zehn Prozent der Flotten mit Telematik ausgestattet sind, dann ist hier der Spielraum nach oben hin noch recht groß. Mit unserer Plattform und unseren Hardware-Lösungen sind wir durchaus konkurrenzfähig, können auf komplexe Wünsche gezielt eingehen und dem Kunden Lösungen offerieren, die seinem Fuhrparksystem ideal entsprechen. Da unsere Lösungen intuitiv bedienbar und einstellbar sind, dies aber zu keinem Verlust der Vielschichtigkeit führt, unterscheidet uns genau das von unseren Wettbewerbern. Viele Auswertungsmechanismen sollen das tägliche Disponieren, Kontrollieren und Nachbearbeiten unterstützen. Dazu gehört auch ein gesetzlich anerkanntes, elektronisches Fahrtenbuch. Wir bieten reine Blackbox-Lösungen, die in ihrer Zusammensetzung sehr offen sind. Selbst Fahreridentifikations-Systeme, die den idealen Fahrzeugschutz kompakt beinhalten, gehören zu unserem Angebot. Im Gegenzug zu den Mitbewerbern bieten wir ein Komplettpaket, das alle Services für den Flottenkunden beinhaltet und dennoch in einem fairen Preis-Leistungs-Verhältnis steht. Optional bieten wir Bewegungssensoren für Diebstahlschutz und Überwachung. Es gibt keine versteckten Kosten, denn bei uns ist schon im Standard alles für die optimale Flottensteuerung enthalten. Zudem können die Systeme rückstandslos wieder ausgebaut werden.

Der Streifen an der Seite



Erfolgreiche Maßnahme: Die temporäre Seitenstreifenfreigabe steigert die Kapazität auf hessischen Autobahnen um bis zu 25%

Quelle: Hessische Straßen- und Verkehrsverwaltung

Er hat das Zeug zu einem richtigen Medienstar: Kaum ein Verkehrspolitiker in Deutschland hat sich nicht seiner Dienste als Geheimwaffe zur Staubekämpfung (und natürlich der eigenen Profilierung!) bedienen wollen, ja man kann mit ihm sogar Preise gewinnen (siehe Hessen) und trotzdem weiß kaum ein Autofahrer so ganz genau, wie er mit ihm umgehen soll: die Rede ist vom Seitenstreifen.

Wunderdinge werden von ihm berichtet, es wird gar von erheblich weniger Staus und deutlich gestiegener Verkehrssicherheit bei seiner Freigabe gesprochen. Wie das „Ei des Kolumbus" wird die Entdeckung dieses zusätzlichen „Verkehrsraumes" gehandelt. Wohlgemerkt, man erinnere sich: Kolumbus hatte ja immerhin Amerika entdeckt und behauptet, es sei ein Leichtes gewesen, was jeder andere auch hätte vollführen können. Daraufhin verlangte er bekanntlich dieses Ei und von den Anwesenden zu versuchen, es auf die Spitze zu stellen. Keiner schaffte es, nur am Ende er selbst, indem er die Spitze auf dem Tisch eindrückte, so dass es stand (man sollte bei einem Versuch der Wiederholung dieser Großtat darauf achten, dass es sich um ein gekochtes Ei handelt ...).

So wurde denn Anfang Februar 2011 das neue Anti-Stau-Programm von Minister Ramsauer mit dem Titel „Projektplan Straßenverkehrstelematik 2015" medienwirksam vorgestellt. Neben dem Dauerbrenner „Streckenbeeinflussung" fanden sich „Netzbeeinflussung", „Zuflussregelung", „Verkehrsrechnerzentralen", aber eben auch die „temporäre Seitenstreifenfreigabe" als einer von fünf bahnbrechenden Schwerpunkten.

Das Jahr 2015 scheint eine magische Anziehungskraft auf Verkehrsprojekte zu haben, denn schon seit einiger Zeit propagiert Hessen das Programm „Staufreies Hessen 2015". Auf eine Nachfrage von mir in Hessen, wie das denn mit dem „staufrei" gemeint sei (so etwas wird es nie geben, außer man verbietet den Verkehr komplett!), entgegnete man, dies sei als „Provokation" gemeint. Bis heute ist mir leider nicht klar, wer denn da eigentlich provoziert werden soll(te).

Tatsächlich gibt es in Deutschland momentan wohl 210 (Strecken-)Kilometer mit temporärer Seitenstreifennutzung, davon 80 Kilometer in Hessen. Der Plan des Ministers sieht eine Ausweitung auf bundesweit 350 Kilometer vor. Hessen plant langfristig selbst sogar 300 Kilometer. Auf einfache Art gewinnt man so eine ganze Spur hinzu, ohne sie tatsächlich bauen zu müssen.

Dieser Griff in die Trickkiste scheint tatsächlich so nahe liegend zu sein, dass man sich wundert, wieso man erst jetzt darauf kommt. Und hat man erstmal einen Schluck von dieser Wunderdroge genommen, möchte man natürlich mehr. Warum also nicht einfach alle Seitenstreifen temporär nutzen?

Doch an dieser Stelle muss man erstmal ein wenig zurückrudern und die Umstände genauer betrachten. Alleine schon der Begriff „Seitenstreifen" erfreut sich auffälliger Vielschichtigkeit. Da ist dann häufig von „Standspur" oder „Notspur" die Rede. In Österreich und der Schweiz wird offiziell vom „Pannenstreifen" gesprochen. (In Österreich darf man dort nur anhalten bei einem Notfall oder einem „technischen Gebrechen" (!)). Im Übrigen gibt es genügend weitere Streifen auf und an den Straßen: natürlich die Fahrstreifen (früher „Fahrspur"), Beschleunigungs- und Verzögerungsstreifen, Randstreifen, Trennstreifen, Kriechstreifen, Mehrzweckstreifen, Sonderfahrstreifen,... Die „Standspur" ist als spezieller Seitenstreifen auf Autobahnen anzusehen, nur um die Verwirrung komplett zu machen. Seitenstreifen können aber jenseits der Autobahnen auch als Parkstreifen, Schutzstreifen, Bankette und so weiter daherkommen.

Einige vielleicht weniger bekannte, aber interessante Anmerkungen sind zum Seitenstreifen, sorry, zur Standspur, zu machen. Zuallererst gehört die Arme zwar zur Autobahn, nicht aber jedoch zur Fahrbahn, abgetrennt durch eine durchgehende, dicke weiße Linie. Das hat weit reichende Konsequenzen. Sie darf daher normalerweise nicht befahren werden, auch nicht von langsamen Fahrzeugen, auch nicht als Verlängerung des Beschleunigungs- oder Verzögerungsstreifens.

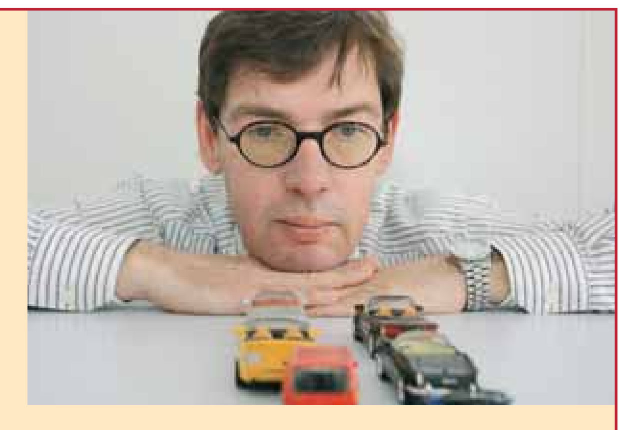
Was auf jeden Fall nicht geht, ist auf der Standspur anzuhalten und mal kurz auszutreten. Kein Verständnis zeigt die Autobahnpolizei auch, wenn man mit leerem Tank angetroffen wird, auf der Überholspur sowieso nicht, aber eben auch nicht auf der Standspur. Sie darf eben nur in Not- oder Unglücksfällen oder auf polizeiliche Weisung hin benutzt werden. Wie das mal mit Elektroautos wird, die sich auf die Autobahn verirrt haben und denen im Stau der Akku in die Knie gegangen ist, bleibt einmal abzuwarten (siehe Kolumne in Flottenmanagement 6/2009). Vielleicht werden dann noch weitere „Elektrofahrstreifen" hinzugefügt ...

Allerdings: fährt man verbotswidrig auf der Standspur, so verstößt man zwar gegen die Fahrbahnbenutzungspflicht, das Rechtsüberholverbot ist aber aufgehoben, da sich dies nur für Fahrzeuge auf „derselben Fahrbahn" (nicht Fahrspur!) bezieht. Dies trifft hier dann aber wohl nicht zu.

Verworren ist auch die Lage bei Beschleunigungs- und Verzögerungsstreifen. Sie gehören nach gängiger Meinung nicht zur Hauptfahrbahn der Autobahn, sondern gelten als selbständige Fahrbahnen, abgetrennt von der Hauptfahrbahn durch eine dicke unterbrochene weiße Leitlinie. Während man hier beim Auffahren durchaus rechts überholen darf (ja sogar häufig soll), ist die Lage beim Abbremsen relativ unklar. Laut Straßenverkehrsordnung ist dort das Rechtsüberholen eigentlich verboten. Es gibt aber anders lautende Gerichtsurteile. Karikiert wird das Ganze schließlich durch die Kombination von Beschleunigungs- und Verzögerungsstreifen, wie sie flächendeckend in Mode gekommen ist. Das Ende des Einen und der Anfang des Anderen ist dann nicht klar ersichtlich. Am Ende läuft es wie so häufig auf eine Verständigung der Fahrer untereinander hinaus. Aus eigener Erfahrung weiß ich, wie Fahrer dies auch ohne Verständigung versuchen (sogar Fahrschulen!).

Das Ausfahren ist sowieso eine schwierige Aufgabe. Die Standspur darf nicht vorher benutzt werden, aber auch das langsam Fahren oder sogar Anhalten auf der linken oder mittleren Spur zwecks Einfädelung vor Ausfahrten ist verboten (weiterfahren bis zur nächsten Ausfahrt!). Ein weiteres Beispiel für die Entfremdung von Straßenverkehrsordnung und Realität. Denn dieses ist zu einer Art Sport (gerade morgens im Berufsverkehr) geworden: ein langer Stau vor einer Ausfahrt auf der rechten Spur und die Frage: wer hält am längsten durch und findet doch noch eine Lücke, wer hat die besten

__Professor Michael Schreckenberg,__ geboren 1956 in Düsseldorf, studierte Theoretische Physik an der Universität zu Köln, an der er 1985 in Statistischer Physik promovierte. 1994 wechselte er zur Universität Duisburg-Essen, wo er 1997 die erste deutsche Professur für Physik von Transport und Verkehr erhielt. Seit mehr als 15 Jahren arbeitet er an der Modellierung, Simulation und Optimierung von Transportsystemen in großen Netzwerken, besonders im Straßenverkehr, und dem Einfluss von menschlichem Verhalten darauf.



Seine aktuellen Aktivitäten umfassen Online-Verkehrsprognosen für das Autobahnnetzwerk von Nordrhein-Westfalen, die Reaktion von Autofahrern auf Verkehrsinformationen und die Analyse von Menschenmengen bei Evakuierungen.

Nerven (?) und wechselt am rücksichtslosesten. Wenn da jetzt noch Mega-LKW von 25,25 Meter Länge hinzukommen würden, wären die Spurwechsel bestimmt noch von einer anderen Qualität.

Man muss an dieser Stelle auch fair sein. Die (Autobahn-) Berufspendler sind beim Einfädeln äußerst geübt und daher effizient. Sie kennen die Strecken genau und wissen im Normalfall, was sie erwartet. Problematischer ist es bei „Ortsunerfahrenen", die sich genau auf diese Ausfahrt festgelegt haben (oder hat das Navi das Kommando übernommen?). Das Ergebnis ist davon unabhängig. Wir messen in NRW ständig Staus auf drei Spuren, obwohl nur eine die Abbiegespur ist. Das wäre nicht nötig.

Das Gesamtthema kann man aber noch weiter fassen. Das „normale" Befahren des Seitenstreifens ist ja nur eine Möglichkeit. Eine Steigerung dazu ist das Rückwärtsfahren oder sogar Wenden. Hier gibt es eine besondere Staffelung der Bußgelder, gerade nochmals angehoben durch den Gesetzgeber. Erstaunlicherweise kommt man bei den Ein- und Ausfahrten am günstigsten weg mit „nur" 75 EUR (allerdings 4 Punkte), der Seitenstreifen schlägt mit 130 EUR (4 Punkte) zu Buche. Bei Rückwärtsfahren oder Wenden auf der durchgehenden Fahrbahn ist man mit 200 EUR, 4 Punkten und einem Monat öffentlicher Verkehr oder Fahrrad dabei. Das Parken auf Autobahnen hat nur 70 EUR und 2 Punkte zur Folge, den Seitenstreifen zum schon erwähnten rechts Überholen zu missbrauchen 75 EUR (2 Punkte).

Natürlich hat die Standspur auf Autobahnen im Wesentlichen die Aufgabe der Steigerung der Sicherheit. Insbesondere die Nutzung durch Rettungsfahrzeuge ist ein Ziel, neben der Möglichkeit, defekte Fahrzeuge dort sicher abstellen zu können.

Autobahnen mit Seitenstreifen sind daher deutlich sicherer. Ohne Standspur soll das Sicherheitsrisiko um bis zu 30% steigen. Dort sind zumindest Nothaltebuchten in gewissen Abständen vorgesehen (und hoffentlich vorhanden). Insbesondere in Baustellenbereichen ohne Seitenstreifen ist dies von Bedeutung.

Eine temporäre Seitenstreifenfreigabe muss aber gut vorbereitet sein. Alles muss mit Videokameras überwacht sein, um bei der Freigabe sicher zu sein, dass dort nicht Fahrzeuge stehen. Und auch während der Freigabe muss ständig überwacht werden. Zur Freigabe gibt es mittlerweile eigene Verkehrszeichen (223.1-223.3), die dies regeln.

Allerdings muss man sich im Klaren darüber sein, dass die Standstreifen für einen Dauerbetrieb eigentlich nicht ausgelegt sind, weder von der Belastbarkeit (insbesondere mit LKW) noch von der Auslegung, also der Breite. Eine Freischaltung darf deshalb auch nur bei überdurchschnittlicher Belastung, entsprechender Videoüberwachung und ein Höchstgeschwindigkeit von 120 km/h erfolgen. Die Meldungen über die Erfolge wurden schon erwähnt. Allerdings ergeben sich gewisse Widersprüchlichkeiten über die Auswirkungen, da eine Autobahn mit Seitenstreifen deutlich sicherer sein soll. Vielleicht liegt es nur an den speziellen Bedingungen der Freigabe, also der hohen Belastung (schneller als 120 km/h kann man dann sowieso nicht fahren).

Es gibt ja auch noch abschließend angesprochen, das Rechtsfahrgebot. Vielen Verkehrsteilnehmern gar nicht mehr so präsent, insbesondere bei dreistreifigen Autobahnen, wo man sich in der Mitte am Besten aufgehoben fühlt. Links kann überholt werden und rechts können schließlich die LKW fahren. Die Verletzung des Rechtsfahrgebotes ist im Übrigen eine recht teure Angelegenheit: 80 EUR und mindestens 1 Punkt. In unseren schönen neuen einspurigen Kreisverkehren mit abgeböschter, also überfahrbarer Mitte (eigentlich für zu lange LKW), ist das Überfahren der Mitte für PKW verboten: das Rechtsfahrgebot wird dabei verletzt.

Zuallerletzt fällt mir da noch ein Witz zu dem Thema aus meiner Studentenzeit ein. Im Radio kommt die Durchsage: „Auf dem Seitenstreifen kommt Ihnen ein LKW entgegen. Bitte überholen sie nicht und fahren Sie äußerst rechts". Wie das mit dem „äußerst rechts" gemeint ist, lässt der Witz (?) offen. Haben wir doch gesehen, dass der Seitenstreifen normalerweise tabu ist. Ich hoffe nicht, dass Ihnen so etwas mal passiert und wünsche zu Ostern gute Fahrt!

G A S T K O M M E N T A R

„Heute schon getwittert?“

Sie sind einfach in aller Munde: Social Communities, Blogs oder Wikis. Und dabei geht es nicht nur darum, private Informationen über die großen und kleinen Dinge des Alltags auszutauschen, sondern diese Foren sinnvoll und effektiv für Geschäftskontakte einzusetzen. Plattformen wie Facebook, Twitter oder Xing haben dem globalen Zusammenleben durch Just-in-time Kommunikation eine ganz neue Dimension gegeben.

Das Erfolgsrezept von Twitter & Co.

Vernetzung – so einfach und banal es auch klingen mag. Ob für Marketing- oder PR-Zwecke, zur Kundenbindung oder Personalsuche – die Zahl der Unternehmen, die sich präsentieren, innerhalb der verschiedenen Themen in Foren zu den eigenen Produkten mitdiskutieren oder ihr Personal rekrutieren, wächst täglich. Wir sehen, dass sich das Thema der Vernetzung auch auf andere Bereiche übertragen lässt.

Fuhrparks, Leasinggesellschaften und Autohändler – auch zu vernetzen?

Das Jahr 2010 war geprägt von großen Umwälzungen: die Nachwirkungen der Abwrackprämie, zahlreiche Fusionen und Insolvenzen im Autohandel sowie die langsame Erholung des gesamten Leasingmarktes. Und auf der Agenda der Fuhrpark-Verantwortlichen finden sich Schlagworte wie E-Mobility, Green Fleet oder Downsizing. Die jeweiligen Marktteilnehmer brauchen jetzt eigene, innovative Konzepte um die Herausforderungen auch konsequent und nachhaltig umsetzen zu können. Geschäftsprozesse schlank zu gestalten ist nicht nur innerhalb eines Unternehmens (Enterprise Application Integration (EAI)) zunehmend wichtig, um wettbewerbsfähig zu bleiben, sondern inzwischen auch ein unternehmensübergreifend kritischer Erfolgsfaktor.

Fuhrpark 2.0 mit Cloud Services

Das Thema des Supply-Chain- Management hat die Unternehmen vor ein paar Jahren dazu gebracht, neue Software-gestützte Systeme einzuführen. So ist die Zeit jetzt reif, sich auch im Fuhrpark-Management mit Dienstleistern, Herstellern und Händlern mittels neuer, moderner Technologien zu vernetzen. Der Trend geht eindeutig zum Cloud Computing. Der große Vorteil von Lösungen, mit denen man in der Wolke arbeitet besteht darin, dass Unternehmen keine umfangreichen Hardware-Investitionen tätigen müssen und neue Geschäftsmodelle zeitnah umsetzbar sind. So verkürzt sich das Time-to-Market wesentlich.

Tempomat bereits in der Angebotsphase

Je schneller zum Beispiel ein Angebot zum Kunden kommt, umso höher ist die Wahrscheinlichkeit, dass der Kunde dieses Angebot auch annimmt. Bei der Beschaffung von Fahrzeugen sind meistens mehrere Beteiligte im Spiel. So sind die Geschäfte



hier zwischen Fuhrpark, Leasinggesellschaft und Autohandel unternehmensübergreifend abzuwickeln. Digitale Prozessketten aber, die Extended Enterprise Integration (EEI) oder auch elektronische B2B-Marktplätze implementieren, sind in diesem Zusammenspiel noch nicht etabliert. Gerade aber die Komplexität der Beschaffungsprozesse für das Produkt Automobil ermöglicht hier größte Einsparpotenziale und einen Zugewinn an Tempo. Zudem kann durch die Vermeidung von Doppeleingaben und die Automatisierung von unternehmensübergreifenden Prozessen die Effizienz massiv gesteigert werden.

Ausblick – Vernetzte Welten –

Es wird zunehmend zu einem Wettbewerbsvorteil, wie gut das digitale Miteinander zwischen Fuhrpark, Leasing- oder Finanzierungsgesellschaft und Autohandel letztlich funktioniert. Hier besteht echter Nachholbedarf, die Supply-Chain zu automatisieren. Besonders vorteilhaft sind vernetzte Lösungen, wenn es um verteilte Standorte geht – national oder auch über die Grenzen hinaus. Dabei stehen die Faktoren Nutzerfreundlichkeit und Time-to-Service auf der obersten Stufe der Anforderungen. An dieser Stelle sind die Hersteller von Software-Systemen gefragt, ihre Systeme zu öffnen und über Standards nachzudenken, die die digitale Kommunikation für die genannten Bereiche optimieren können. Was für den Herstellungsprozess von Fahrzeugen schon Gang und Gebe ist, funktioniert im Sales Cycle der Fahrzeuge noch nicht. Die Auslagerung von Unternehmensabläufen in die Cloud eröffnet hier die Chance über Web-Services, die Geschäftsprozesse der drei Player näher zusammenzubringen. Schließlich werden alle Beteiligten durch schlankere und schnellere Prozesse profitieren.

P.S.: Getwittert habe ich heute dennoch nicht.

Matthias von Tippelskirch,
Geschäftsführer Carano Software Solutions GmbH



IMPRESSUM

Herausgeber, Verlag und Redaktion:
Flottenmanagement-Verlag GmbH
Rudolf-Diesel-Straße 14, 53859 Niederkassel
Telefon: 0228 / 45 95 47-0, Fax: 02 28 / 45 95 47-9
eMail: post@flotte.de
Internet: www.flotte.de

Verlagsleitung: Bernd Franke, Dipl. Kfm.

Chefredakteur: Ralph Wuttke (V.i.S.d.P)
eMail: rw@flotte.de

Redaktionsbeirat: Stephan Faut, Claus-Peter Gotta, Detlef Irmscher, Burkhardt Langen, Dieter Prohaska, Christian Scholz, Sven Schulze, Hans-Joachim Schwandt, Peter Stamm, Bernd Wickel

Redaktion:
Erich Kahnt (Ressort Fuhrparkmanagement),
Julia Rose, Patrizia Kaluza, Patrick Broich,
Christian Löffler
DienstReise: Judith Kadach
eMail: post@flotte.de

Layout:
Lisa Görner, eMail: lg@flotte.de

Mitarbeiter dieser Ausgabe:
Natalia Ermakova, Lutz Fischer,
Prof. Michael Schreckenberg

Fotos: Erich Kahnt, Patrick Broich, Judith Kadach, Patrizia Kaluza; Sabine Vielmo / Greenpeace Energy eG; Hessische Straßen- und Verkehrsverwaltung; Airberlin; Avis Autovermietung; billiger-mietwagen.de; MARITIM Hotelgesellschaft; Best Western Hotels Deutschland GmbH; International SOS Emergency Services (Deutschland) GmbH; Europcar Germany; DH Fotostudio Köln; Lufthansa; Ben Chams, Kabby, scusi/Fotolia.com

Anzeigen:
Bernd Franke (Leitung),
Telefon: 02 28 / 45 95 47-1
eMail: bf@flotte.de

Sekretariat und Leserservice:
Nathalie Anhäuser
eMail: na@flotte.de

Druckauflage
29.000 Exemplare
(1. Quartal 2011)



Erscheinungsweise:
Flottenmanagement erscheint 6 x jährlich
Bezugspreise 2011: Einzelheft 4,- Euro
Inland jährlich 20,- Euro (inkl. MwSt.)
Auslandspreise auf Anfrage.